THE REAL

CRASH

荣登亚马逊超级畅销书排行榜

著名财经评论家**时寒冰**专文倾情推荐



国家为什么会崩溃

[美] 彼得·D·希夫◎著

刘寅龙◎译



中信出版社·CHINACITICPRESS

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

国家为什么会崩溃

[美] 彼得·D·希夫 著
刘寅龙 译

中信出版社

图书在版编目（CIP）数据
国家为什么会崩溃 /（美）希夫著；刘寅龙译. —北京：中信出版社，2013.6
书名原文：The Real Crash
ISBN 978–7–5086–3929–1
I.国… II.①希… ②刘… III.①经济–研究–美国 IV. F171.2
中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第064423号
The Real Crash by Peter D.Schiff
Copyright © 2012 by Peter D.Schiff
Published by arrangement with Taryn Fagerness Agency,through Bardon-Chinese Media Agency
Simplified Chinese translation copyright © 2013 by China CITIC Press
All rights reserved.
本书仅限中国大陆地区发行销售

国家为什么会崩溃
著 者：[美] 彼得·D·希夫
译 者：刘寅龙
策划推广：中信出版社（China CITIC Press）
出版发行： 中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029）
（CITIC Publishing Group）

中信出版社官网：http://www.publish.citic.com/
官方微博：http://weibo.com/citicpub
更多好书，尽在中信飞书 App：http://m.feishu8.com （中信电子书直销平台）

衰退的真正含义是你的邻居失业了；

萧条的真正含义是你自己失业了；

崩溃则是指国家和你一起“失业”了。

目录

推荐序

中文出版序

写在前面

引言

第一部分 崩溃的根源

第一章 现状与未来

第二章 政府：万恶之首

第二部分 当崩溃来临，出路在哪儿

第三章 就业，就业，还是就业

第四章 如何修复金融业：能否让市场来说话

第五章 一切问题的根源在货币：回归金本位

第六章 崩溃的前夜：税收动了谁的奶酪

第七章 斩断“触电网”

第八章 美国高等教育：投入与产出

第九章 漏洞百出的医改方案

第十章 让政府回归本位

第十一章 崩溃即将来临

第十二章 投资之道：现金为王

后记

附录

致谢

推荐序

大崩溃的警示意义

每一次阅读彼得·希夫的作品，都有一种酣畅淋漓的感觉。他习惯用优美、尖锐、明确的语言表述自己的观点，相比于那些枯燥、乏味、充斥专业概念的作品，彼得·希夫的作品显得激情澎湃、妙趣横生，非一口气读完而不能尽兴。

真正自信的智者敢于鲜明地表达自己的观点。

早在2006年之前，彼得·希夫就曾预测美国将爆发一场经济灾难，而导火索则是房地产泡沫的破裂。随后次贷危机的爆发证明了这一预言的精准和超前。但在彼得·希夫看来，我们在2008~2009年看到的灾难只不过是序幕而已。不难看出，他所预言的未来将是何等惨烈和痛苦的境地。

美国的未来会怎样？美国会不会走向大崩溃？不仅美国人关心，全世界都关心，因为在全球化的今天，美国对全球经济的重要意义是有目共睹的。

美国面临的一个众所周知的棘手难题就是巨大的债务负担。正如本书中所列举的数字：2011年，联邦政府的税收收入合计2.2万亿美元，还不到美国国债总额的1/6。2011财年，纳税人为美国偿还了4 540亿美元的债务利息，这笔资金相当于全部联邦收入的20%。但这些国债仅仅是这座巨大债务冰山的一角，如果考虑到预算外债务及或有债务，全部联邦债务将超过100万亿美元。

毫无疑问，这是一个天文数字。

而美国政府现行的政策正在不断把债务推向“高处不胜寒”的危险境地。

除此之外，包括美联储滥发货币导致美元信誉下滑、创造商品的部门不断萎缩（美国近10年来资本型投资占经济总量的比例持续下降）、医疗保障等问题，都在加剧美国的经济失衡，同时也埋下了无穷的隐患。

所有这些问题累加起来，就有可能导致彼得·希夫所预言的结果：这些债务泡沫迟早会破裂，而系统性风险极有可能触发连锁反应，让这些或有债务纷纷崩裂。实际上，在这样的危机中，多米诺骨牌效应几乎是不可避免的……迟早有一天，“皇帝的新装”会被揭穿，到了那时，我们不得不承认：美国已经破产。

只有对自己的民族有使命感、责任感和强烈爱国心的学者，才能看到深藏着的危机，并及时地发出预警。这种忧患意识往往会受到短视者的嘲弄，却是一个社会和一个时代的幸运，因为它犹如一面镜子，让人们及时看到缺陷和问题，并在最短的时间内加以纠正，从而避免或减轻灾难对人类的伤害。

在这本书中，彼得·希夫并非简单地揭示问题，而是提出了系统的针对性极强的解决方案，有些措施显得石破天惊，让人感到不可思议。比如，他在有关毒品、卖淫、赌博等问题上的观点。彼得·希夫认为：“就行为造成的伤害性程度以及受害者数量而言，应该受到谴责的是对卖淫行为的禁止，而不是卖淫行为本身。当然，很多女性卖淫的目的就是为了支付非法毒品的高成本。因此，通过毒品合法化，我们还能减少卖淫者的数量。”

诸如此类的观点难免要面对各种质疑和争议，但掩卷沉思，不得不说，彼得·希夫的一揽子解决方案是非常系统并具有参考价值的。所谓兼听则明，从各种不同的观点中，我们更容易发现问题的症结所在，找到真正有效且可行的解决方案。

在全球货币滥发的时代，彼得·希夫对黄金有着特殊的钟爱。他举例说：“如果在2000年年初买入黄金，你的投资升值幅度早已超过550%。如果你买进的是标准普尔500指数，这笔投资则会贬值20%。换句话说，等额黄金投资的价值接近标准普尔500指数投资的7倍。在以往的10年里，黄金的收益能力已让股票市场毫无吸引力。这只是一种表象。我并不认为黄金真的能取

代股票，只是将黄金的投资价值与美元、欧元和日元相比较而言。换一种说法，我是在比较实际货币（黄金）和法定货币（通货）。”

彼得·希夫建议回归金本位，重塑美元的地位。这种呼吁背后实际上是美国学者对强势美元回归的期待。

对于中国读者而言，彼得·希夫在《国家为什么会崩溃》中的预言绝不应该看作与我们毫无关系的，恰恰相反，它对于中国的意义更大。如果把彼得·希夫预言书中的美国换成中国，我们发现，许许多多的问题竟然与我们现在的问题如此吻合，甚至我们存在的一些问题远比美国要棘手得多，因为中国的问题与美国的问题是紧密相联的。中国是美国最大的债权国，但在彼得·希夫看来，美国政府不可能用税收收入偿还这些债务，而只能借新债还旧债。

这对中国意味着什么，不言而喻。

中美两国不仅存在的问题有相似之处，连解决问题时的思路都有着共性。彼得·希夫认为，在经济步入调整期时，价格下跌可以成为一种治疗手段，市场试图治愈经济痼疾，而政府却不想让它发挥作用。2008年，次贷危机爆发，同样给中国带来了一次宝贵的自我挤压泡沫的机会，但众所周知的救市计划终止了市场的自我调节机制，任泡沫继续膨胀，当然也延续了风险，以至于今天，政府不得不面对更加棘手的房地产泡沫问题。诚如彼得·希夫所言：“大政府在鼓吹泡沫方面发挥了核心作用，也是造成资源错配的主要根源。”但是，又有多少人能够认识到“既然是泡沫，就一定会破裂，而且破裂得越早，它的危害越小”的道理呢？以一个泡沫取代另一个泡沫，只会让风险变得越来越大，导致泡沫破裂时的破坏性越来越大。

在次贷危机之后，许多国家的政府奉行凯恩斯主义，但它们所进行的干预力度和尺度甚至超过了凯恩斯本身对干预的界定。遗憾的是，由此造成的恶果不仅没有促使一些政府反思、反省，反而成为他们变本加厉地干预经济的理由。因此，彼得·希夫大声疾呼：“大政府破坏的不仅仅是美国经济，它也在摧毁整个国

家。”

凯恩斯主义的巨大危害性在现实中日益清晰地体现出来，尽管这种结果显得极其痛苦，但人们不得不吞下政府盲目干预经济带来的苦果。

难道经济持续发展非得靠政府大手笔的刺激维系吗？在政府沉迷于疯狂干预经济的今天，这个简单的问题下面却遮掩了一些最基本的常识，那就是：“紧缩乃经济的自然规律，如果一个经济体拥有一个健康而稳定的货币，那么缓慢而持续的紧缩就是这个经济体的自然状态。”

权力盲目疯狂地干预经济本身的巨大成本和由此带来的一系列恶果，不仅在美国，也在全球其他经济体埋下了无穷的隐患，并且这种风险日渐累积，为一次史无前例的大爆发积攒能量——还有比这更令人恐惧和忧虑的吗？

因此，这本书的警示意义在今天尤其值得人们关注和重视——不是需要而是必须。

时寒冰

2013年3月

中文出版序

本书主要探讨了美国经济的衰落以及为重现经济活力所必需的政策变革，但其中隐含的很多经验和教训，则有助于所有国家在当前极端不确定的环境中寻找适合自己的发展之路。

美国的日渐衰落不仅源于其国内因素。尽管经济评论人士总是一错再错，但他们对当今全球经济相互关联性日趋强化的陈词滥调则毋庸置疑。很多人声称，是美国的消费将很多国家拉出了贫困深渊，但是真正从这些昔日经济落后国家的崛起中受益的恰恰是美国自己。毫无疑问，中国是这些新兴强国中最大也是最重要的一员。中国在全球舞台上的快速崛起让美国得以维系其外强中干的幻象，尽管其经济已今非昔比，严重衰落。很多人认为中国的政策居心叵测，但我并不这么认为，在我看来，中国政府并没有将美国诱入虚假安全陷阱的意图。我认为，更有可能的结果是：经济思维上的重大缺陷使得太平洋两岸的两个大国都做出错误的决定。而本书的目的就是解开这些难解之谜。

对任何一个想了解中国经济的人来说，他首先要认识到，正是因为无数普通中国劳动者的工作，美国才能在全球经济金字塔中占据今天的特权地位。如果认识不到这一点，就不可能真正理解今天的中国为什么要绞尽脑汁地解决增长中的不公平和不均衡问题。更重要的是，中国为今天的成功已付出了沉重的代价，因此，深刻领悟美国走向衰落的根源，也为那些担心中国会轻率挥霍眼下成功的人带来一点儿启示。

我不妨冒昧地使用一个肤浅的比喻：将中国和美国经济分别比作“阴”和“阳”。在20世纪中叶，任何人都不会想到中国能发展到今天的水平，眼前的中国已成为全球自由市场变革力量的模板式代言人，而美国则因政府的不当管理成为停滞的“典范”。在美国以借款和消费引领全球潮流的同时，中国则凭储蓄和生产声震世界。美国企业面对的是沉重而烦琐的监管与税收，而中国企业所享受的则是最低限度的政府干预。在美国，政治家们始终在帮

助公民躲避混乱无序的市场，而中国人则不会面对这样的现实，因而也无须对政府提出这样的要求。在中国，人们已经习惯于未雨绸缪，牺牲眼前消费，为未来储蓄；美国人每天听到和看到的则是牺牲明天，享受当下。消费在美国甚至被升格为一种体现在经济上的爱国主义行为。在中国，领导者始终致力于实现理性增长，维护本币价值；在美国，人们却在人为地做着相反的事情：制造虚假增长和货币贬值。总而言之，两个国家恰好在全球经济列车的两端。

令人感到不可思议的是，刚愎自用的思维模式却让当今的顶级经济学家得出这个结论：美国对全球经济健康发展的贡献是无与伦比的。这些经济学家将美国的消费看作拉动中国走上增长轨道的“发动机”。毫无疑问，如果中国人以这样的视角看待世界，他们就不可能创造出真正的可持续经济。

要理解美国何以能在19世纪和20世纪成为全球经济霸主，显然并不困难：经济的自由化、有节制的政府、低税收、可靠的司法体系以及对个性主义的强调共同点燃了北美大陆的经济之火。作为一个只有150年历史的国家，美利坚合众国便将民众的生活标准提高到前所未有的水平。美国的增长验证了一个再简单不过的模式：最大限度地限制政府，最大限度地保护个人自由。借助于对个人利益的维护和对个人劳动成果的保卫，人们得以设计出更新颖的产品，而且产品的质量更好、生产效率更高、成本更低，这只能让其他国家望而兴叹。人们不仅能为这个国家创造出用之不尽的质优价廉的产品，还有能力用这些精良的美国产品满足全球消费者的需求。在此过程中，美国也为千百万土生土长的美国人和外来移民创造了就业机会，而且是世界上收入最高的工作。产业优势让美国的贸易盈余与日俱增，也让美元的地位坚不可摧。

虽然很多人对美国工业化大发展带来的财富过剩问题颇有微词，但相比之下，中产阶级的成长与繁荣显然更加令人叹服。由于普通劳动者的产量和效率得到了大幅提升（兼顾经济紧缩时期各种商品价格的普遍下跌），因此，即便是生活在社会底层的美国人也能消费得起其父辈、祖父辈所无法想象的商品。

独一无二的地理位置让美国在20世纪前半段免于遭受“二战”的蹂躏，然后又在20世纪后半段轻而易举地赢得“冷战”，到“冷战”结束时，美国的经济霸权地位已无可撼动。但美国却由此陷入了“超级大国”的自满情结之中：美国人开始对自己举足轻重的地位笃信不疑，忘记了为取得成功所付出的代价，甚至开始自以为是地认为繁荣原本就属于美国。于是，人们不再思考如何继续增加财富，奔走钻营的个人和机会主义的政客开始想方设法分享财富。人们不再把中产阶级看作繁荣的产物，反而开始将其视为繁荣的根源。人们不再把消费看作经济增长带来的回报，反而把消费当作实现增长的手段。

当代中国经历了翻天覆地的变化。直至20世纪最后的25年，中国才彻底从一连串国家灾难的洗礼中走出来。欧洲列强的侵略与瓜分、国家治理机构的腐化和衰落、日本帝国主义的残酷蹂躏以及一系列极端政治运动，让中国在世界经济舞台上的地位滑落到谷底。到了20世纪七八十年代，高瞻远瞩的中国领导人终于做出了英明的决策，摆脱计划经济的束缚，发扬光大中国人在私营经济上的悠久传统，打破贫困的枷锁。

当中国最早做出鼓励市场经济的决定时，将产业重点锁定在海外出口市场上显然是明智之举。计划经济的长期束缚导致中国消费者缺少能与国外消费者比肩的竞争力，但是中国人长期被压抑的经商传统、负责任的政府再加上巨大的低成本劳动力储备（表现为进城务工的农民）共同缔造了出口导向型制造业的跨越式发展时期。尽管按照西方标准，他们的工作条件相对落后，但中国依旧凭借让西方世界自惭形秽的速度积累起可观的财富。很多人甚至声称，中国在过去30年里积累起来的财富超过这个星球在历史任何阶段和地点积累起来的财富。仅仅一代人的时间便造就出3亿人规模的中产阶级（相当于美国的人口总量）。

但是在这段道路上，中国的领导人还是犯下了几个致命性错误，给中国乃至世界带来了长期性经济问题。随着出口导向型经济不断走向极致，中国的经济规划者当然不愿冒着可能招致经济衰退的风险寻找新的产业增长点，因此，其政策设计始终未能摆脱巩固和扩大现有模式的轨道。严格限制人民币币值也始终是实

现这一目标的重要手段。虽然汇率管制有助于维护某些出口商（至少是暂时性）的竞争优势，但这种优势也让他们付出了高昂的代价。人为贬值的人民币导致严重的国内通货膨胀、资源配置不当、资产泡沫以及外汇储备过量积累。因此，中国市政与其主要贸易伙伴（尤其是美国）维持着一种极度失衡的关系。

总之，在中国，国内消费者的客观需求始终服从于出口商的假象需求。与此同时，这也造成了美国贸易逆差的非自然增长、美元币值的人为坚挺，并抑制了美国经济的通货膨胀。此外，这还导致全球货币战争恶化，造成全球走入经济死胡同的风险不断发酵。

尽管西方知识界为人类历史平添了很多伟大思想和重要成就，但中国却令人匪夷所思地选择采纳西方最不符合逻辑的思想之一：疲软的货币可以推动经济增长。这显然有悖于中国人的传统思维。遗憾的是，还没有几个国际顶级的经济学家、银行家或是政治家敢于公开告诉人们：对于那些拥有坚挺货币的国家来说，这种货币能够为他们带来财富。

通常，一种货币的坚挺程度取决于其发行国的经济实力。相比之下，长此以往的世界储备货币的地位，再加上中国出口经济刺激等外界因素的持续支撑，使得美元经久不衰。于是，我们也就迎来了一个完全颠倒的世界：中国拥有无尽的储蓄和有限的消费信贷，而美国却只有几乎可以忽略不计的储蓄和充裕的信贷。值得期待的是，本书或许可以帮助某些中国人（尤其是执政者）拨云见日，放弃货币贬值以及把国际出口融资作为基本经济政策的愚蠢之举。

显然，中国经济的发展受到了很多谬见的误导，比如，出口本身既是目的又是结果，而不是为进口融资的手段，以及就业比生产率更重要。人们未必一定要工作，真正促使他们甘愿付出的是消费品。因此，中国应努力营造一种为满足国内消费而最大程度促进生产的经济模式，而不是将生产变成一种创造低工资就业机会和出口的手段。

很多已经证明的路径可以帮助我们实现广义繁荣的目标。美

国在19世纪和20世纪的发展就是最好的例证。以往的历史告诉我们如何以合理的方式实现经济繁荣并维持可持续增长。但是，随着我们无奈地走进不太成功的21世纪，美国却为我们提供了如何丧失这种能力的模板。和中国一样，历史上的美国也曾是一个以储蓄为美德的国度（持续坚挺的货币有利于刺激储蓄），人们也会把节约下来的钱用于投资、购买奢侈品或是做应急之用。现在，西方的经济学家奚落中国的高储蓄率为旧时代遗留下来的陈规陋习，与此同时，对美国人借钱花又能够对偿还不管不问的勇气大加赞赏。

目前，尽管中国正在落实很多正确的对策，但它的经济改革尚未完成。未来几年，中国将面对艰难抉择：是限制政府的膨胀，还是追求被西方民主社会奉为巨大成功的福利国家政策。本书指出，为改善教育、医疗健康、住房、养老保障和金融体系，美国政府竭尽全力施以重拳干预措施，但这种努力却未能换来政府绩效、效率和普及性的提高。比如，我在书中指出，为什么说美国政府对医疗健康的补贴及监管只是抬高了医疗成本，却对医疗质量毫无裨益。在大规模干预的控制政策下，这个灵活、充满慈爱精神、个性化和价格合理的服务行业已变成一个代价高昂、高度官僚化、极端奢侈的灾难之地。美国政府对大学助学贷款的补贴也面对相同境遇，它造就了一个外强中干、极端无效且成本畸高的高等教育体系。

虽然中国有机会规避上述失误，但它必须理性行事，而且必须当机立断。凭借几代人艰苦奋斗和勤俭节约积攒起来的实力，中国完全有能力阻止全球货币走向破产的恶性循环。不过，要将这种能力转化为实际行动，首先需要的是勇气和决心。此外，它还需要我们相信市场，相信人类在追求自身经济利益过程中所固有的理性。毫无疑问，中国的政策调整或将触发一场全球性经济危机，而且我认为这将是不可避免的。我同样坚信，如果能理性运作，中国的未来必将无限美好。

的确，美国有很多值得其他国家借鉴的成功经验，而且我也不会嫉妒任何一个国家由此创造的成功。在我看来，市场的根本动力就是竞争，但这并不是说一方的失败是因为另一方的成功。

资本主义的魅力就在于，成功最终将为所有人共享。遗憾的是，美国也有很多需要警示的教训。看看本书，你肯定会豁然开朗。

彼得·希夫

2013年3月

写在前面

本书引用了很多数据，读者可以认为这些信息是可靠、准确和恰当的，但由于我未对这些数据进行验证，所以无法确保其准确无误。本书涉及的预测和投资预测仅为个人观点，因而可能存在不当之处。显然，本书所述仅为作者的个人见解，绝不因牟利而接受其他人的观点，我郑重声明，本书绝不采纳任何人通过提供报酬而发表的意见。本书所提及的投资策略均为彼得·希夫及欧洲太平洋资本有限公司员工的独家成果，且相关共同基金均以招股说明书为准；所述投资建议及共同基金均不得视为本书为读者提供的投资意见。这些策略并不一定适合所有投资者，并且我们强烈建议您在投资时务必咨询专业理财人员，在运用我们的投资策略前审慎参阅相关声明。

除担任欧洲太平洋资本有限公司（以下简称“欧洲太平洋”）的首席执行官一职外，彼得·希夫还是该公司的法定代表人及公司所有者。欧洲太平洋是在美国金融业监管局登记注册的经纪交易商，也是证券投资者保护公司会员。本书仅作一般性阅读之用，不得视为向投资者买卖或建议投资者买卖有价证券或投资工具之用，也不涉及任何交易策略。

引言

“彼得，关于这场崩溃，我想你是对的。”

提到2007年出版的《美元大崩溃》[1]（Crash Proof）一书，我听到过很多人这样说，在那本书中，我预测美国将遭遇一场史上罕见的经济灾难。从2008年年底开始，先是房地产市场轰然崩溃，随后各大银行相继走到破产的悬崖边，每当有人褒奖我预言到这场危机时，我都会感到一阵无助的痛楚，我真的不忍心告诉他们，他们在2008年和2009年看到的并不是真正的崩溃，那只是大震前的震颤。

真正的崩溃正在逼近。

在上一个10年里，房地产泡沫以虚假的财富幻想放缓了经济衰退的步伐，同样在今天，美元以及美国国债鼓吹的双重泡沫再次发挥了相同效力。但是那一天迟早都会到来：当全世界不再信任美国的货币及其信用时，真正的崩溃便会呈现于眼前。

在2010年参加参议员竞选的过程中，我曾屡屡目睹政治家和媒体人将当前的经济危机归罪于资本主义和自由市场，并借机主张加大政府干预力度。当更大的危机到来时，抨击资本主义的声音注定会更强烈，而政府干预的方式也会愈加极端。这当然不无道理：政治家们需要更大的权力，而且他们比任何人都清楚，只有在危机与恐慌面前，为了保住暂时的安全，人们才会放弃自由，尽管他们不情愿，但别无选择。正像拉姆·伊曼纽尔在2008年大选后所言：“不要让任何一次危机被白白浪费。”

但政府恰恰是当前困局的始作俑者，而且每一天，政府都在让这场危机愈演愈烈。

投资是我的职业。我需要等待别人犯错误，这就是我的机会；我需要等待市场对公司或商品的价值做出误判，这就是我的天地；我还需要研究什么人正在哪个领域投资。美国公司依旧止

步于资本投资，这不仅令人费解，更让我愤慨。在经过短暂的债务偿还和储蓄增加之后，美国人很快便入不敷出，于是他们再次开始借钱，再次开始寅吃卯粮。

就像2008年一样，我们面对着太多的消费和负债，而生产和储蓄却少得可怜。随着经济在2009年年初进一步进入严冬，我们曾经创造的大部分“财富”都已变成海市蜃楼。

不动产市场总体上依旧处于泡沫状态。由于估值的基础是收益和人为制造的低利率，且两者均不可持续，这导致大多数股票估值偏高。即便是正在扩充人员的公司也很快就将发现，他们正在犯会让自己追悔莫及的错误。美国经济的根基不仅不牢固，而且日渐松散，直至崩溃。

四年之前，我就曾说过，美国经济的痼疾在于债务融资带来的过度消费，而要治愈这种痼疾，需要的或许是一场衰退。我开出的处方就是让美国人减少消费、增加储蓄，让公司进行长期投资，让政府勒紧腰带，毕竟良药苦口，这个药方确实太苦了，以至于让布什和奥巴马政府感到难以下咽。相反，他们的药方显然要甜得多，政府救市和经济刺激再次导致泡沫膨胀。政治家们对经济紧缩的厌恶为我们走向一场更大的崩溃铺平了道路。

在《美元大崩溃》一书中，我不仅预测到房地产泡沫与股市的崩溃，而且预测到政府对此做出的反应。我最早对2008年政府救助华尔街的做法提出异议，因为在一年之前，我就曾对这种做法提出反对意见，早在2007年，布什便已经在考虑救市了。

在2006年和2007年，也就是我做出上述预测时，有些“专业人士”便开始不屑一顾地嘲笑我，有人居然还因我的恐怖预言给我戴上一顶“末日博士”的帽子，但事实证明我的预言是正确的。不过，我对这些嘲讽和戏谑毫不在意，而且它也让我有所感悟、有所启示。于是我决定，这一次，我不仅要预言“末日”，还要设计一套完整的解决方案。这就是我创作本书的初衷。

从根本上，我开出的处方是这样的：我们必须停止救市行为，停止政府开支，停止政府借款，阻止美联储操纵利率，使美

元人为贬值。我们必须减少政府开支，只有这样，我们才能对实体经济实施减税方案。我们必须减少各种管制、法令和补贴，因为它们或将招致道德风险，带来资源配置的浪费和低效，并人为推高公司经营和雇佣成本。我们还要允许工资下调，允许人们偿还负债、开始储蓄，允许公司从事资本性投资，唯有如此，美国才能重整旗鼓。

对于美国的国债，只有一个妙方，而且是一个不被政治家或媒体看好的出路：美国必须实施债务重组。我们已经破产了，现在是承认现实的时候了。美利坚合众国已无力偿还债务，它理应进入《破产法》第十一章规定的“破产保护”程序了。然后，它就应该像破产公司那样，向中国、社保领取者及其他债权人偿付一部分债务，再实施重组。

当然，没人愿意听到这样的消息，政治家更不愿意接受这样的事实。但是美国人更不愿意看到的肯定是这场真正大崩溃的到来：失业率激增，信用枯竭，房价一落千丈，最糟糕的是美元开始变得一文不值，让美国人的全部储蓄灰飞烟灭。而我的建议就是面对现实、弱化冲击，我的观点是以痛苦但有限的衰退避免过激性的彻底崩溃。

我的计划不仅有助于避免经济彻底崩盘，更重要的是，它给美国人带来的好处是立竿见影的。减少税收和管制意味着为个人提供更多的自由，为小公司创造更大的发展空间。稳健的货币政策与符合实际的利率则会造福储蓄者。

我并没有奢望政策制定者会迫不及待地采纳这个计划。我相信，在政治家们主动寻求突破传统、另辟蹊径之前，肯定要经历一番艰辛曲折。只有当形势不堪忍受之时，政府才会考虑我的这剂猛药。

美国经济面对着一场史无前例的灾患，它还意味着我们必须彻底转变理财方式。即便你认为自己不属于投资者，也应该学会关注财富，因为当前的经济困境表明保卫自己的财产并非易事。

传统投资理念已不再适用，因为美国的形势已不属常态。美

联储注定会印制更多钞票，而这就会让你手里的美元不断贬值。美国政府过于挥霍，以至于连国库券都已变成二等资产。因此，我们需要放眼世界，瞄准海外资产，以新的思维开展投资：未来的美国将不再独霸世界，经济霸权地位或将一去不复返。

但就长期而言，我的建议依旧有可能帮助投资者摆脱困境、转危为安。我们将为美国经济奠定更坚实的基石，我们将拥有一个更节俭自立的政府、一个更健康的教育体系、一个更具可持续性的金融业，为创新创造更大的空间，而所有这一切都预示着一个更繁荣的世界。

现在，我们还坐在一辆失控的汽车里，沿着冰雪覆盖的山坡疾驰而下，冲向崩溃的悬崖。政治家们却还故作镇静，摆出一切尽在掌控的姿态，于是，我们只能越来越快地驶向悬崖。我们必须觉醒，抓住方向盘，逃入路旁的泥潭是我们唯一的选择。尽管那里泥泞不堪，甚至乌烟瘴气，但是以80英里的时速冲进这条壕沟总比以120英里的时速从悬崖坠落好得多。

本书阐述了以最小代价走出当前困境的种种选择。尽管这些建议貌似极端、听似痛苦，但别无选择，因为其他方案都将让我们面对更惨重的灾难。软着陆的机会早已不复存在。现在，我们唯一能做的就是为即将到来的大崩溃做好一切准备。振作精神，绑好安全带，至少我们还能活下去。

[1] 《美元大崩溃》一书中文版已由中信出版社于2010年出版。——编者注

第一部分
崩溃的根源

第一章
现状与未来

正如本书引言所述，我在第一本书所预言的“大崩溃”依旧未见端倪。

各位都知道，早在2006年之前，我就曾预测美国将爆发一场经济灾难，而导火索则是房地产泡沫破裂。当这个被吹得鼓鼓的泡沫终于破裂，大型银行纷纷濒临破产时，人们开始把我奉为“崩溃预言家”。不过，我们在2008～2009年所看到的灾难还算不上名副其实的“大崩溃”，它只不过是序幕而已。现在，我们必须在痛苦中忍受这场大戏。

毫无疑问，那段时间的经济衰退肯定是整个“大崩溃”过程的一个片段，只不过美国的政治家们总有办法让它戴上不同的面具——用一个由政府亲手打造的泡沫取代另一个由政府鼓吹的泡沫，与此同时，也将美国经济置于水深火热中。

缔造最近两次经济起伏周期的罪魁祸首是同一台“泡沫制造机”——美国联邦储备委员会（美联储），这台机器一直在高速运行，现在，我们必须关掉它。美联储不能再继续为制造通货膨胀火上浇油了，它需要从业已膨胀的经济中撇除多余的美元。华盛顿的搭便车之旅行将结束，它很快就将无法再按零利率无休止地举债了。到那时，美国国会唯有削减开支，固定美国的权益，并在总体上压缩政府规模。

这才是我们今天应该做的事情。事实上，我们在10年前就应该这样做。但是，当我们还在推诿躲闪时，它很快就变成了我们无法逃避的现实。

我在以前的书中便已预言经济衰退的到来。本书将对此做进一步阐述，并归纳若干步骤，以帮助美国人民以最小代价熬过这场灾难，并尽快实现灾后重建。我们需要大幅压缩权益，剥离若干政府职能，逐步放弃货币供给和利率这场自欺欺人的游戏。美

国需要从头再来，美国政府也不能继续不劳而获、坐享其成。无论是作为个人，还是一个国家，我们都需要摆脱债务压力。

归根到底，我们必须面对一个残酷的现实：美国可能无力偿还全部债务。

本书前两章讲述了当下美国面对的问题，并在随后几章提出若干解决方案。

今天，美国的经济再次植根于虚幻的财富基础之上。它如同一幢建在沙滩上的摩天大楼，行将倒塌。如果真的到了那一天，一旦接受催账，美国面临的灾难丝毫不亚于“大萧条”，甚至有过之而无不及。我们最好还是未雨绸缪吧。

从互联网泡沫到房地产泡沫，再到政府债务泡沫

要了解危机的现状以及我们将走向何处，不妨简单回顾一下我们在过去10年里走过的路，以及我们是如何陷入当前困境的。

在整个20世纪　90年代，美联储将数额庞大的美元注入经济运行，这种做法首先助长了股市泡沫，尤以互联网板块为重。在2000年和2001年，在股市回落及就业率开始缓慢攀升时，市场曾经历过一段调整。

估值过高的资产（如股票）逐渐回归常态。互联网及股市泡沫导致资源错配，投资则大量涌入高估值板块，并不可避免地造成经济萎缩和失业率高企，与此同时，财富则趋于理性分配。

在经济世界，调整与纠偏必然要在短期内经历阵痛，这也应验了“良药苦口”的道理。但是在2000年和2001年，即便短暂的阵痛也是政治家和中央银行无法接受的。

在美联储主席格林斯潘的操纵下，利率持续走低。这就降低了借款成本，造就了越来越多的投资，并掩盖了一触即发的就业危机。但经济并没有因此真正强大起来。也就是说，公司创造的价值并没有因为低利率而有所增加。由于真正有价值的实业投资

屈指可数，廉价资本开始不断涌向房地产市场。

随着房地产价格暴涨，美国人的账面资产扶摇直上。这似乎让一切都显得安然无恙。换句话说，格林斯潘实现了避免美国经济遭受强烈阵痛的目标。但同样也可以说，格林斯潘阻碍了美国经济的自我救赎，而自愈恰恰是实现长久强劲复苏的根基。

当残酷的市场使经济举步维艰、房地产泡沫纷纷破裂时，更大的信贷泡沫已经酝酿成熟，政府制造泡沫的能力黔驴技穷。于是，美联储与奥巴马政府只能近乎绝望地把大把钞票塞到政府手里。

我们将在第二章详尽探讨美国“何以至此”，但在此时此刻，我想指出以下几点。

在过去10年中的很长一段时间里，房地产泡沫造就的财富幻景一度成功推迟了经济崩盘，同样，这个政府泡沫也在让我们心存侥幸，甚至欢欣鼓舞。但泡沫里的压力必将不断积累，以至于美联储很快将不得不面对两个无奈的选择：（1）收缩货币供给，让利率大幅回升，与2002年或2008年相比，这种做法只会带来更难以忍受的痛苦；（2）源源不断地继续增加美元供给，这必将招致恶性通货膨胀，而通货膨胀又会带来各种各样令人不寒而栗的魔咒。

显而易见，在政治上更容易被接受的方案是后者：以恶性通货膨胀吸纳过剩的美元供给。最有前途的选项则是前者：勒紧腰带，卧薪尝胆，而这同样需要政府不得不接受一个残酷的现实，即它将无法兑现曾经许下的一切诺言，也无力偿还曾经签下的所有欠条。

但无论是哪一种选择，我们都将面对一场名副其实的“大崩溃”。

根深蒂固的国债问题

作为一名研究美国经济的专业投资者，在我看来，描述当今

美国经济最贴切的标签就是“疲软乏力”，而最有代表性的问题无疑是债务问题。就在本书付印时，美国的债务总额已达17万亿美元，这相当于每个美国纳税人都要为政府背负14万美元的债务。我们不妨探讨一下这背后的含义到底是什么。

如果政府想花钱、腰包里却没有钱，那么唯一的方法就是借款。美国政府可以借助于短期债券、长期债券或者“国库券”来借款，购买者获得的是政府签发的毫无价值的“欠条”，政府拿到的则是实实在在的现金。于是，散户投资者、美国银行、中国政府、美联储甚至美国政府机构等形形色色的债券持有者便拿到了累计总额高达17万亿美元的“欠条”。在任何时刻都会有一部分债券和票据到期，而在通常情况下，美国政府唯一能做的就是借新债还旧债。

每天，美国的债务总额都在攀升。首先，债务的膨胀源于未偿还利息的积累。仅在2010年，纳税人就已为美国国债承担了4140亿美元的利息，但这根本就不足以阻止债务总量的增长。其次，美国政府不断扩大支出，因而只能继续增加债务总量。

比如，在奥巴马政府2009年的8 000亿美元经济刺激计划中，全部资金均来自负债。在2011财年，美国政府的支出为3.6万亿美元，而以负债形式实现的收入仅为2.3万亿美元。这1.3万亿美元的缺口，或者说当年的预算赤字，同样需要以负债偿还。

无论是作为公司管理者还是一家之主，如果你在某月入不敷出，那么你就只能采取如下手段之一：要么动用以前的存款，要么给自己的信用卡上留下一笔欠款记录。但联邦政府并没有净储蓄，所以它只有一个选项了：每一分钱的赤字都让我们的国债增加一分钱，当然还要加上利息。

州政府的预算表上同样红旗飘飘。2010年，几乎每个州都在经历预算赤字，各州债务总额约为1.3万亿美元。此外，州级以下地方政府的累计负债已高达1.8万亿美元。如果考虑这3.1万亿美元的州政府及州级以下地方政府的债务，山姆大叔的肩上已经背负了总计17万亿美元的债务，于是公共债务也就此达到了创纪录的20万亿美元。更糟糕的是，这个数字还没有计算预算外及

或有负债，如考虑这个因素，美国政府债务的总额将达到前所未有的天文数字——100万亿美元！

濒临破产的州政府

在某种程度上，美国州政府的处境远比联邦政府危险。尽管大多数州还没有面对“医疗保险”这样的巨型定时炸弹，但它们的麻烦同样一触即发，而且丝毫不比联邦政府乐观。

例如，在2012财年，40多个州遭遇预算赤字。根据美国预算与政策优先研究中心提供的数据，27个州（这不仅在地域上覆盖美国过半数的州，且经济规模亦相当于美国的绝大部分）的赤字比例已达到或超过10%。

超过250亿美元的预算赤字或许让加利福尼亚州成为2012年最接近破产边缘的州。

主张大政府的自由主义、坚决抵制增税的民意测验、强大无比的工会组织以及荒谬可笑的公共养老金法规，这一系列令人无法理解的因素让这潭财政浑水变成弥漫毒气的泥沼。这些因素也造就了曼哈顿研究院的学者乔希·巴罗所说的“永恒的加州预算危机”。

事实上，自2005年以来，加州政府每年都在与危机对抗，在破产边缘挣扎。正如巴罗所言：

> 加州的永久性预算危机源于制度失败。民意测验不仅让政府以增加税收或是削减支出解决问题的可能性几乎为零，也让选民们愈加坚信：他们不需付出任何代价即可享受政府的服务。于是，加州始终无力改革效率低下的税法（现行税法过度依赖于针对高收入人群征收的所得税，财产税则严重不足，但所得税极不稳定），更无力应对政府雇员薪水持续上涨的局面。

加州在很多方面与众不同。（比如，除加州外，没有任何一

个城市的管理者每年可以把近百万美元揣进腰包。）但时至今日，加州的问题已经不仅于此。

最大的问题之一就是他们往往在丰年里挥霍无度。很多在好年景收入较高的人选择以巨额抵押贷款购置豪宅，他们一厢情愿地认为每年都会美妙绝伦。很多州政府都在做着同样的白日梦，内华达州就是其中最典型的例子。在20世纪90年代及21世纪首个10年的大部分时间里，内华达州的人口增长率始终高于其他州。也正是在这段时间里，房地产泡沫在全国范围内迅速膨胀并导致房价扶摇直上，于是房产税激增，此时，无论是州政府还是地方政府的政客们都开始大手笔地烧钱——沙漠中央的拉斯韦加斯正在被“曼哈顿化”。

我们或许都还记得，房地产泡沫破裂给内华达州带来的打击远胜于其他州。抵押品赎回权的丧失不仅迫使很多人背井离乡，更导致房产价值一落千丈。尽管收入锐减，但开支却未能与之对应下降。最终的结果很简单：巨额赤字。

公务员工会组织是造就危机的另一个关键诱因。与所有工会组织一样，美国州/县/市政工人联合会、美国教师联合会等组织都在不遗余力地为其成员争取更高的工资和福利待遇。

但是和大多数工会组织不同的是，政府工会的谈判对象是花别人钱的人——政客，这些政客的当选往往在很大程度上归功于工会组织的竞选捐赠。于是，这酿成了一个恶性循环：纳税人为政府雇员掏腰包，政府雇员的钱进入公务员工会组织的保险箱，他们又从中拿出一部分钱捐助政客参加竞选，而政客则通过制定法令，批准纳税人把更多的钱缴纳给政府工会，后者就可以更慷慨地为政客埋单。

那么联邦政府对州政府的预算危机又作何反应呢？在更多的情况下，他们只能雪上加霜。

在2009年的经济刺激计划中，联邦政府就已安排数千亿美元资金用于救助州政府，让其可以继续大手大脚地支出。如果没有联邦政府提供的这些救助资金，州政府或许不得不痛改前非、

削减开支。

2011年，美国国会居然出台《公共安全机构雇主–雇员合作法案》（Public Safety Employer-Employee Cooperation Act），允许警察、消防员和医疗急救人员的工会在劳资谈判中享有特权。令人意外的是，很多共和党人也对这项法令拍手叫好，这或许是因为这些公共安全机构比其他政府机构更拥护共和党。

毫无疑问，濒临破产的州政府就像病毒一样，正在侵入这个本已病入膏肓的经济体。

把民众推入债务深渊的政府

被政府绑架的当然还有美国民众。

不断膨胀的房地产泡沫和人为扭曲的低利率让无数人借到了他们根本没有能力偿还的贷款，购买他们根本就买不起的住房。合计起来，美国人的肩膀上背负了高达13万亿美元的抵押贷款。

这并不是历史，今天依然如此。谢天谢地，谢美联储，他们让美国人最终还是还了一点儿债，攒了一点儿钱，但是好景不长，美国人马上又故技重施，让借款很快又超过储蓄。

目前的消费负债为2.5万亿美元，信用卡债务也达到了7 890亿美元。也就是说，美国人的个人债务总额已经达到16.2万亿美元，或者说，每个美国家庭都要背负平均20万美元的债务。除此之外，联邦政府担保的学生贷款目前也高达1万亿美元，这个数字也在2011年第一次超过信用卡债务。在美国资产负债表的资产一栏却是令人尴尬的只有7 000美元的平均家庭储蓄额。

在第二章，我将详细探讨私人负债是怎样陷入如此窘境的，但是现在，我只想提醒读者：是政府糟糕透顶的政策和学术界指手画脚的经济学理论让我们落入如此地步。政府在鼓励借款（对大多数家庭来说，最大的减税措施无疑就是对抵押贷款利息的减免），却在惩罚储蓄（手段就是对投资商收益、存单利息及储蓄

账户的利息征税）。

打击储蓄的始作俑者竟是美联储。首先，美联储的造币机器不断印制新钞票，推高了市场价格。这就是说，今天你把辛辛苦苦赚来的美元存起来，等你到下个月取出来时，它们已大幅贬值。既然如此，还不如今天就花掉！

即便是在消费品价格未出现大涨，比如从2008年年底到2011年这段时间，美联储也会做手脚，通过增加美元供给人为地阻止价格下跌。换句话说，美联储一直人为制造价格上行压力，以达到抑制美元升值的目的。

此外，美联储还一直在刻意压低市场利率。假如利率符合市场要求且不对美元采取贬值策略，人们会有足够的储蓄动力，并相应减少借债的动力。

花钱就是爱国

在某种程度上，问题就在于繁荣来自消费者的消费这一思想，而这恰恰是媒体人和政客们一贯宣传的思想。

每当打开电视或是广播，就会听到主持人有恃无恐地高谈阔论，声称市场的根基在于一个雷打不动的规则：消费者增加开支就是好事，减少开支就是坏事。在经济衰退期，他们的叫喊似乎变本加厉。按照他们宣传的思想，消费者购物有利于国家，而偿还债务或储蓄则不利于国家。

这样的判断不只是将问题过分简单化，更重要的是，它几乎就是彻头彻尾的谬论。如果人们花的是不属于自己的钱，在短期内或许有利于商家和制造商，但是长期来看显然不利于整体经济的健康运行。

如果人们贷款的目的是提高效率而融资，那么这样的负债当然不是坏事，而且往往有助于经济的长期增长。

当然，这不是美国人第一次大举借债。但是以往举债的目的

是增加投资、改善生产能力，比如兴建工厂，工厂通过生产商品实现利润，然后再用利润偿还贷款。但当下的贷款和负债显然不以投资为主。

今天，由于人们举债大多是为了消费——添置漂亮的衣服或是购买棒球赛的门票，因此在美国债务加剧膨胀的同时，生产能力却没有得到改善。信用卡债务当然也不例外，因为你在今天透支1美元，明天就要偿还1.1美元。

不妨想象一下，假设你在一个小镇开办了一家百货商店，而且你是一个想法理智、信息灵通的店主，如果你发现所有顾客都在不计后果地刷卡消费，你会怎么做呢？你肯定会尽可能减少货架上的商品，因为你知道，这些疯狂的顾客肯定要刷爆他们的信用卡，这一天恐怕就近在眼前了。到那时，消费者不仅不能再寅吃卯粮，消费超过收入，即便是量入为出也无法做到了，因为他们必须用一部分收入偿还连本带利的债务。

当这一天到来时，这个有先见之明的店主或许能够泰然处之——前提是他已经在经济状况良好时给自己攒了一大笔钱。但还是会有很多城镇企业遭受重创：如果他们认为这场消费狂潮就意味着真正的财富，就会扩大规模或增加员工，但是当这个小镇的顾客逐渐紧缩开支时，企业的高成本运营将难以为继。

但是在过去1年里，只要经济增速放缓，政治家们就会想方设法鼓励人们像以前那样消费。换句话说，美国政府根本就不想让美国人从他们的消费狂欢中清醒过来。

2001年9月20日，也就是美国世贸中心遭受恐怖袭击9天之后，小布什总统便开始忽悠美国民众该如何拯救经济："我恳请你们继续参与美国建设，继续对美国经济充满信心，为此，我将不胜感激。"小布什敦促美国人走出家门消费。（相比之下，"二战"爆发时，政府则号召美国民众多储蓄。人们用积攒起来的钱购买国债，政府对商品实行配给制。）

对于小布什版的公民义务，奥巴马不以为然，他在2008年大选活动中曾略带嘲讽地说："在谈到美国人民的时候，他说的

是‘走出家门，去购物吧’。”

但奥巴马在2009年经济衰退期间的表现也未见好到哪里。在上任一周之后，他便宣布了自己的施政纲领：“我们的目标是让美国人民和企业重新获得贷款的那一天早日到来。”而奥巴马采取的手段之一就是所谓的“旧车换现金”计划，其目的就是让美国人购买原本买不起的汽车。因此，很多美国人彻底摧毁了原本还算合理的全款购车惯例，开始陷入更深的债务深渊，他们贷款购置新车，而且大多数是进口名车。在本应重建储蓄意识时，美国民众却让自己背负了更重的债务。

在同一次演说中，奥巴马再度升华了这一思想：“我们将倾尽联邦政府的全力投入这项行动，确保美国人民所依靠的各大银行有足够的信心和充足的资金发放贷款，即使在更困难的时期也能如此。”

当然，银行放款的扩大就意味着消费者负债的增加。无论是奥巴马还是小布什，他们都在告诉美国人，在世事艰难时，他们就可以刷爆信用卡——这就是一个爱国者应该做的事情。

储蓄是叛国

尽管奥巴马在“倾尽联邦政府的全力”让美国人增加负债和消费，但很多人明智地选择了反其道而行之。在2009年第二季度，美国的个人储蓄创下过去17年的最高纪录，达到可支配收入的7.2%。

根据美国国家经济研究局提供的数据，美国人在该季度的储蓄总额达到7　930亿美元。这还是在个人收入（12.2万亿美元）远低于2008年任一时点的前提下实现的。民众的行为正在趋于理性化：经济形势持续恶化，身边的朋友和邻居不断加入失业大军，于是有收入的人不得不积攒这来之不易的财富。

但奥巴马总统却说，一定要终止这种情况。当然，人为的低利率和住房补贴必定会使人们丧失储蓄的动力，储蓄额也会随即锐减。

根据美联储提供的数据，截至2010年年底，消费者债务已再次高企，而住宅贷款总额的收缩期也就此终止。美国再次踏上所谓“合理贷款限度”或者说正常负债水平的不归路。目的已达到。

当然，最大的问题依旧在于只有储蓄才是经济增长的关键，因为它为资本性投资提供了资金来源，而资本性投资则会带来就业机会、产品和服务产出量的增加。一个没有储蓄的社会不可能实现增长。尽管美国还可以凭借外国人的储蓄和印钞机制造暂时的增长假象，但这样的“增长”显然是不可持续的（我们将在后面的章节着重探讨这个问题）。

为什么美国的贸易赤字就无害呢

政客们和自由派经济学家会告诉你，储蓄有害，借款有益；保守派经济学家则有可能说，贸易赤字也是好事。

他们会故作天真地问，既然美国人消费的商品本身就来自美国以外，为什么还要关心贸易赤字呢？没错，金钱本身确实不是什么好东西，但其他事物也一样，其本身无所谓好坏，归根到底，我们宁愿拥有金钱能买到的东西，而不是金钱本身。因此，如果美国的进口多于出口，那么最终拥有的就是商品，而别人（比如中国人）拿到手的却是美元。外国人用美元唯一能做的事情无非还是向美国买东西。所以，争辩依旧难分伯仲。

而这场争论本身就存在问题：美国生产的东西实在是太少了，以至于腰缠万贯的贸易伙伴根本就买不到东西。但外国人并没有攥着手里的美元无所事事，他们乐此不疲地购买美国人大批量生产的另一种商品——债务。

在理想版本的国际贸易中，美国人用美元购买中国制造的电视，然后中国人再用这些美元购买美国生产的汽车。这样，它归根到底还是一个以物易物（电视换汽车）的交易，货币的作用仅仅是为了交易的顺利进行。

现实中的国际贸易却并非如此，因为美国出口的并不是有形

商品，美国卖给外国人的是美国国债。最终，美国人拿到的是中国制造的电视，而中国人拿到手的则是美国的欠条。换句话说，美国人是在用借来的钱买电视。

从数字看赤字

我们将在后面的章节深入讨论这个话题，现在，我们首先看看美国国际贸易的现状。2011年年初，美国月平均出口额约为1 600亿美元，月平均进口额则是2 100亿美元。

这就是说，美国每个月都要面对500亿美元的贸易赤字，或者说，年贸易赤字约为6 000亿美元。换一种说法，只有将出口额提高30%以上，美国才能实现收支平衡。仅仅在与中国的贸易中，美国每个月的贸易赤字就高达200亿美元。

美国对中国的主要出口产品为煤炭和铁矿石，中国人用它们生产钢铁，然后再把钢铁出售给美国。另外，美国人从中国人手里买到的主要是电子产品、玩具和体育用品。换句话说，中国的进口主要用于投资，而美国的进口大多用来消费。（当然，电子产品也可能成为投资品，但前提是这些电子产品不是微软的Xbox游戏机，而是可以帮助企业提高生产效率的计算机。）

美国的其他贸易伙伴也不例外。根据美国统计局发布的数据，美国出口商品的1/3属于“资本型商品”，即企业生产所需的机器设备或其他商品，其余部分则属于“工业用材料”，同样，国外企业可以将这些商品投入生产，实现增值。

也就是说，外国人向美国采购时，他们是在为生产做准备。反之亦然。

在美国的进口中，1/4属于消费品，这甚至已高于美国人在资本型商品上的开支。同样，美国的消费超过了投资。尽管美国进口的“工业用材料”在比例上与同类商品的进口份额（约占总进口额的1/3）持平，但即便在这个关键类别上也存在着致命的失衡：此类进口的一半是石油，而石油的主要用途就是驱动汽车。

不要指望美国的消费者

美国人既不生产也没有储蓄，这当然无益于他们的未来购买力。如果我的企业依赖于向美国人出售商品，那我就要发愁了。

不妨从投资者的角度想想这个问题。在经济增长期，投资于一家主要向美国人出售商品的公司，显然不是一笔好投资。很多没能认识到这一点的中国制造商将会发现，有支付能力的顾客会越来越少。

在投资时，一定要规避那些依赖美国人持续消费能力或偿债能力的企业，将目标锁定在那些消费者购买力将越来越强的企业。看看谁在向中国人出售洗衣机，谁在向印度人出口汽车，它们才是你的猎物。

消费主义不等于资本主义

这些问题之所以没得到应有的重视，部分原因在于政府的某些“看门狗”玩忽职守，不尽职尽责，愚蠢地让山姆大叔恣意妄为。

那些声称坚信自由市场的人往往把自由市场与华尔街、利润和想象中的经济增长混为一谈，他们不仅对贸易赤字不屑一顾，甚至认为这只是贸易保护主义者的吹毛求疵。他们把海量的消费开支视为繁荣的象征，把膨胀起来的国内生产总值当作衡量经济增长的唯一尺度。

大错特错！如果在真正的自由市场中，美国的经济根本就不会有这么高的负债和杠杆。房地产泡沫就是政府催生债务和创造无效的典型写照。

房产价值不断膨胀，无论是它在2006年前荒谬的一路飙升，还是随后敷衍了事的调整，都是政府行为造成的必然结果，而不是源自自由市场之手。每个人都以为是房地美（联邦住宅贷款抵押公司）、房利美（联邦国民抵押贷款协会）和《社区再投

资法》（Community Reinvestment Act）携手催生了房地产泡沫，推波助澜的还有居高不下的所得税税率和抵押贷款的利息。

但问题的关键还是美联储人为造就的低利率。

美联储操纵下的联邦利率不仅人为“吹热”了房地产市场，还增加了各种形式的借款和负债。如果没有美联储，美国人的债务和消费会低得多。当然，从长远看，如果没有坚挺的货币和有限规模的政府，美国人的消费会更多，但这种消费增长源于产量的提高，而非债务的增加。

政府介入往往成为消费背后的推手。州政府和地方政府给予购物中心补贴，原因就是它们“创造了就业”。银行及其发行的信用卡都能享受联邦政府的补贴。在没有得到美联储明确认同的情况下，部分准备金银行制度很容易遭到滥用，最重要的是，这种制度允许银行多次贷出同一笔钱。

不过，不要把我当作任何形式的反消费主义者，因为任何过度消费和过度借款的概念都不是抽象的，只有在消费与借款超过生产活动时，它们才会变成问题。

巧合的是，美国经济在很大程度上就是在帮助美国人消费——服务业显然最适合担当起这个使命。其中可以帮助美国人创造商品的部门却不断萎缩：根据最新统计数据，2009年，美国的国内生产总值为14万亿美元，但其中属于资本型投资的部分只有1.1万亿美元。而在10年前，9.4万亿美元的国内生产总值中，资本型投资则占据9 650亿美元。在这10年间，资本型投资占经济总量的比例至少减少了20%。

换句话说，美国人是用消费取代了生产。

政府为什么不愿意让房价下跌

和2008年一样，美国花得太多，借得也太多；生产得太少，储蓄也太少。自经济在2009年年底探底之后，美国曾经创

造的大部分“财富”正在逐渐变成幻景。

如果单从他们的行动看，这些政治家显然认为，问题无非就是我们在2009年前拥有的虚假“财富”不断消失。因此，他们的职责就是重新创造这种幻觉。

“不良资产救助计划”、经济刺激计划、对汽车产业的救助以及美联储的各种行动无非是为了扭转2008～2009年的经济衰退，但这一切都是治标不治本。

政府可以延缓房地产价格下跌，而美国的政治家们则向人们保证这一定行得通。比如，奥巴马就曾利用“不良资产救助计划”让人们保住了自己的房产，实际上，这只能拖延被取消抵押品赎回权的时间，因而让房产所有人更加贫穷。房地美和房利美也在乐此不疲地加大补贴力度，人为造就了一番房产需求异常旺盛的景象。联邦住房管理局（FHA）也在不遗余力地为抵押贷款提供补贴，以至于零首付的贷款再次出现——这种虚假房价上行动力延缓了市场衰落的速度。

但是，房价下跌本身就是治愈经济疾患的手段之一，而泡沫化的价格则是疾病的症状。这就好比是医生在发现患者体内用来抵抗病毒的白细胞数量上升时，反而决定消除这些白细胞。

按照同样的逻辑，政府就可以维持低利率，而且他们的确是这样做的。但低利率就会加重病情，相反，高利率才是合理的治疗手段。但是，联邦政府再一次向美国民众保证永远也不会这样治愈疾病。

价格和工资的降低是另一种联邦政府不想让美国民众轻信的治疗手段（详见第三章）。今天，很多财经作家都在说，“通货紧缩造就的死亡漩涡”是当前美国经济面对的最大威胁。这又是一派胡言。在“大萧条”时期，物价下跌就曾是最难得的恩惠，因为它为失业者和即将花光积蓄者留下了一点儿颜面。

如今，美国政府则是倾尽所能地阻止价格下跌。而这通常又意味着以凯恩斯式的刺激手段推动对产品和服务的需求，以及加

大货币供给。

价格下跌本来可以成为一种治疗手段，但美国政府却在推动价格上涨。

换句话说，市场试图治愈经济痼疾，而美国政府却不想让它发挥作用，政府对抗市场治疗的手段就是创造更多“虚拟财富”。

但这些“虚拟财富”也不是政府用戏法变出来的，而是凭空创造出来的。救助华尔街和底特律汽车城的7 000亿美元从何而来呢？都是美联储一手创造出来的。确切地说，就是美联储让银行持有更多的钱，所以这些美元不是“来源于”任何地方。美联储只需宣布原本就有这些美元即可。

那经济刺激计划又该当何论呢？没有一美元用的是税收，全部资金都是借来的。这就是说，美国财政部发行债券及短期国库券，然后再花光这些借来的资金。

由于联邦政府是在赤字运行，所以它每年都需要更多的资金。今天，每个持有美国债券的人都知道，如果政府要赎回债券或者兑现短期国库券，只能是借新债还旧债。

因此，美国政府用来拯救银行、创造就业和维持超低利率的每一美元，不是来自通货膨胀（以发行新美元稀释现有美元的价值），就是源自循环负债。

政府泡沫

在整个20世纪90年代，美国人都在与股市泡沫和互联网泡沫为伍。随后，美联储用房地产泡沫和信贷泡沫取而代之。现在，美联储和美国政府又推出了政府泡沫。

美联储创造出货币，银行随后又把这些货币贷给美国财政部，这样，后者就可以心安理得地用这些钱养活日趋膨胀的政府。让美国人在过去10年轻松购置房产的人造低利率，同样可以让美国政府易如反掌地在这10年里借款挥霍。

当然，美国政府借款并不是为了投资，而是为了消费。这就意味着，山姆大叔正在债务泥潭里越陷越深，而美国人偿还当前贷款的唯一方法就是继续借款。

怎样才能摆脱这种恶性循环呢？既然都知道美国人是在拆东墙补西墙，而且他们用来偿债的钱还会不断贬值，为什么还有人借钱给他们呢？

美国之所以总能逢凶化吉，就是全世界都把美元视作“储备货币”。黄金和石油等全球性大宗商品通常以美元标价。截至2010年，全球60%的外汇储备均为美元。这就意味着，作为美国以外国家的公民，你愿意接受美元，因为你知道其他国家也愿意接受美元。而这个其他国家之所以接受美元，是因为第三个国家同样愿意接受美元。这样的逻辑听起来很熟悉吧？因为这就是我们以前接受的现实。

1999年，人们之所以会购买网络公司股票，并不是因为他们认为这些网络公司能赚钱，而是因为他们觉得肯定还会有其他人愿意出更高的价格买进这些公司的股票。

2006年，人们开始购置房产，这同样不是因为他们认为房产会升值，而是因为在他们看来，只要将房产转手，他们就可以赚到更多的钱。

真看不出这与庞氏骗局有多大的区别。归根到底，它们的赌注都是下在能否找到那个更愚蠢的人。最终，所有愚蠢的人都上当了，泡沫也就破裂了。

当互联网泡沫破裂时，这些网络公司开始人间蒸发，退休金账户开始急剧萎缩。在房地产泡沫破裂时，取消抵押品赎回权快速蔓延，信用几近枯竭。而在政府泡沫破裂时，后果恐怕不堪设想。

政府开支带来虚假繁荣

经济学家和政治家们都不约而同地把政府开支视为经济增长

的一个标志。它毕竟是国内生产总值的一部分，对吧？

但美国政府的开支并没有创造出真正的财富，因为它与投资毫不相关。事实上，政府开支往往在通过把资源配置到经济的非生产部门而抵消财富。

政府泡沫抬升了房产价值，房地美、房利美、人为的超低利率及其他政府政策都在不遗余力地鼓吹着这个泡沫。

大量的政府开支转移到风力发电和太阳能板等政府支持的技术领域，而它们根本就没有为经济创造新价值。无论是民主党还是共和党，都在大张旗鼓地为他们心目中的所谓先进技术发放补贴。

而这些补贴仅仅在极为有限的范围内带来了繁荣：某些太阳能板制造商确实赚得盆满钵满，有些公司得以扩大规模，创建新厂。毫无疑问，政治家们当然要把这些业绩当作以补贴促进经济的证据。

但这些补贴催生的繁荣实际上是在破坏经济。这些税收优惠和经济救助自然会诱使追求利益的商人投资于不创造真实价值的技术。假如这些技术是有价值的，那么即便没有补贴，它们也一样能吸引投资者。是政府把这些毫无用处或者说没有效率的技术（如乙醇燃料和太阳能）变成了有利可图的项目。

对这些非生产性活动每增加一美元投资，可用于创造价值或者可实现增值的活动就会减少一美元投资。这让美国越来越穷，这显然是不可持续的。但因此发财的人并没有生产有价值的东西——就像美国政府创造的房地产泡沫和互联网泡沫一样。

投资有着积极的内涵，因此政府也喜欢给消费披上投资的外衣。在转移支付这个问题上，政府至少还是诚实的。不过，转移支付带来的开支显然是以牺牲其他开支或投资为代价的。把开支从创造盈利的活动转移到接受补贴的活动必然会带来令人沮丧的结果，但如果这些被转移的资金又是本应储蓄起来的，其经济后果就更惨重了。这种转移把储蓄变成消费，进一步削弱了投资和

本已萎靡不振的经济增长。

政府用泡沫为自己遮羞

到此为止，我们或许会发现，2008~2009年的这场危机只不过是为即将到来的大崩溃拉开了序幕。房产价格的跳水、股票市场的崩盘、信贷市场的紧缩以及失业率的节节攀升，这些促使美国政府做出更极端的反应，也导致美国的疾患愈加严重。

政治家们为什么要这么做呢？我认为其中有两个层面的原因。

第一个原因是他们误解了我之前所讨论的治疗手段，即价格下跌、利率上调。他们根本就没有意识到美国经济已病入膏肓，他们居然还把10年来萎靡不振的美国看作健康如初的美国。

第二个原因强调的不是经济，而是“善治”。政客们拒绝快刀斩乱麻式的治疗手段，他们宁可忍受长痛，也不愿接受短痛。他们就像是不愿给患者开出任何苦药的医生，或是不想让瘾君子进入戒毒疗程的康复师。

政治家们的行为或许是理性的，即采取最有利于其政治利益的行为。如果人们面对更高的利率、更有限的退休金账户、减少的工资或是抵押品赎回权的丧失，他们肯定会感到难过。美国总统、州长和国会议员们都知道，他们会因此受到指责。

于是，和将亏损转移到账户以外以便让股东满意的安然公司高管一样，国会、白宫和美联储开始不顾一切地追逐短期收益，尽管他们将为此付出沉重的长期代价。

换一种说法，在整个20世纪90年代，美联储一直在制造股市泡沫。为掩盖股市的损失，美国政府忙不迭地吹起信贷及房地产泡沫。当这些泡沫纷纷破裂时，政府就只好用政府泡沫给自己遮羞了。当最后这个泡沫破裂时，美国人又该如何应对呢？

因此，美国人只好求助于一个更糟糕的决策。

当政府泡沫破裂时

“从长远来看，我们都难逃一死。”

这就是凯恩斯经济学的基础。它的核心就是，你可以无休止地吹起一个又一个泡沫，而根本无须考虑长期结果。只要我们还能坚持到走进坟墓那一天，对于政治家们来说，只要他们还能挺到下一次大选，谁还会关心长期结果呢？

但危机时刻也只能推迟一段时间。毕竟，虚幻的财富不可能永远掩饰虚弱乏力的经济。你可以用一个泡沫取代另一个泡沫，但你迟早会用尽自己的肥皂水。无疑，政府泡沫将是最后的泡沫。

美国泡沫经济的根基始终在于美国政府的充分信誉担保。但是在某些情况下，其他国家的贷款人已开始对美国丧失信心，美国政府的信用似乎也消耗殆尽了。

时至今日，那些借钱给美国政府的人也不再指望其用税收收入偿还这些债务，他们知道美国人只能借新债还旧债。一旦可能成为下一拨债主的人看穿这个庞氏骗局的危险，他们就会索取更高的风险溢价。换句话说，山姆大叔就需要为自己印制的国库券支付更高的利息。

当然，贷款人也会感到厌烦，因为美国政府正在用不断贬值的美元偿还债务。于是，为了还能借到钱，或者说为了还能用美元买到东西，美联储不得不想方设法，耗尽一轮又一轮量化宽松和救助行动中创造的多余美元。

减少货币供给以及国债利率上调将提高整个经济的利率水平。

正常情况下，利率上涨并非灾难——它只是市场对资本需求增加和供给减少做出的一般反应。在20世纪80年代初，美联储就曾上调联邦利率，尽管经济在短期内遭遇困境，但这种痛苦并非毁灭性的。那时，美国还是世界上最大的债权国；今天，美国

已经成为世界上最大的债务国。

可以说，今天的美国企业、房产所有人和银行都已债台高筑，可见本章先前提到的数据，在这种情况下，利率上涨或将是灾难性的。

每一个持有可调整利率抵押贷款的人都会发现，月还款额将高歌猛进、一路上涨。这就导致更多抵押品丧失赎回权，触发又一轮房产市场的崩盘。此外，随着利率上涨，服务业将进一步萎缩，高企的还贷额对由此失业的人来说更是雪上加霜。

对很多已重拾旧业、再度操起2008年金融危机前的危险游戏和天量杠杆的银行及对冲基金而言，它们当然难逃这场大潮。实际上，美国的大多数银行之所以还能“持续经营”，完全是这种超低利率直接带来的结果。哪怕利率只是回归历史正常水平，一旦真正的崩盘呈现在面前，美国政府在2008年曾经救助过的很多银行就将被彻底扫地出门，只不过这一次的代价将更惨重。

至于那些曾大张旗鼓宣扬“不良资产救助计划”的小布什政府官员们，他们编写的梦魇般的脚本将在这一次转化为现实，因为到了那时，政府早已把美国人民折磨得不堪一击了。

当然，作为最大的那个债务人——联邦政府，它拥有最根本的可调整利率抵押贷款。大多数国债均采用了短期票据进行融资，而且大多数短期票据又都是在一年内到期。利率上调将导致偿债成本大幅提高，最终，赤字本身也会因高利率招致的经济紧缩而加剧。

联邦政府必须削减开支，这当然是好事，但削减开支也会带来短期阵痛，尤其是对那些曾受益于政府开支的人。实际上，美国很多超级公司都是政府承包商，例如波音和通用电气，还有很多公司是借助补贴或政府采购等形式依赖着政府开支。

当最大的挥霍者准备减少开支时，消费开支必将大幅缩减。最初，这可能导致某些公司破产，失业率上升。但是，当原来用于支撑政府开支的资源得到解放并用于生产性用途时，其他公司

就有可能因此得到扩张，新公司破土而出。但这样的转换显然还需要一段时间。

“再多印点儿钞票吧！”

尽管这会带来令人窒息的经济紧缩，但政治家们总有办法再一次掩盖真相，那就是向经济中注入更多的钞票。

还需要清偿国家债务吗？没问题，只需再多印一点儿钞票，用它偿还。

还需要为退休医疗保险和社会保险等不可持续的权益埋单吗？没问题，只需再多印一点儿钞票，抬高名义工资，进而增加税收收入即可。当然，这些权益的真实价值会一落千丈，但至少可以让政治家们维持社会福利事业欣欣向荣的假象。

某些人似乎更偏爱这种出路，因为这可以帮助他们转嫁责任，指责产品制造商和服务提供者不负责任地提高价格（尽管价格上涨或许只是企业应对通货膨胀的必要手段，是企业面对货币问题做出的自然反应）。比如，2011年，在石油价格因美联储打造的通货膨胀而应声上涨时，本·伯南克和奥巴马总统异口同声地把油价上涨怪罪于投机商，并成立专门机构调查背后的造孽者。

但这条路只能通向极度通货膨胀，将使普通美国民众在经济上遭受灾难性的损失。所有依赖固定收入的人都将遭殃，而价格和工资的不可预见性将招致一场远比利率上调的后果更严重的混乱。

痛苦的治疗手段：长痛不如短痛

尽管货币供给的紧缩、利率的高企以及政府服务及开支的大幅削减将带来巨大的经济阵痛，但这显然是当下最正确的选择。

在实行高利率和信用紧缩的情况下，贷款将得以减少。于是，人们逐渐开始偿还债务。此外，高利率还有利于刺激储蓄。

储蓄最终将转变为投资资本，为企业奠定基础。当然，政府规模的缩减将为市场参与者开辟新的天地，他们必将投资于更有发展潜力的事业，而不是一味讨政治家的欢心。

其实，这个一再拖延且极端痛苦的治疗手段本应在2001年或2008年诉诸实践，我们本应在2002年或2009年就经历这场崩溃。即将来临的崩溃无疑将更加剧烈，因为就是在这段时间里，政府的债务持续发酵，金融机构负债和私人负债也持续攀升，美国人所面对的失衡远比那时可怕。

很多政治家将大声疾呼，游说政府切忌采取痛苦难耐的紧缩和削减支出的对策，而在像我这样的人大喊“美国人需要忍受”的时候，我们注定会被视为残酷无情的野兽，就像我们在2008年反对政府救市时也曾得到同样的评价。

但痛苦是难免的，只不过我们还不知道它将以何种形式到来，抑或是减少货币供给，抑或是极度通货膨胀。区别就在于，收紧银根和上调利率都会像服药那样，尽管痛苦，但有益于治病，而极度通货膨胀则只会带来破坏性的痛苦。

作为一个国家，美国不得不放弃挥霍无度的习惯，接受降低整体生活水平这个难以接受的选择。一方面，借助于更严厉的信贷和更紧缩的货币政策，美国人至少难以继续入不敷出的生活；另一方面，美国也将无法延续超出生产能力的过度消费——只能选择踏踏实实地做事。换句话说，美国人将失去那张永远无须偿还的信用卡。

但是在短期内，形势将会持续恶化。经济尚需恢复平衡，而这其中必然要涉及资源的重新配置。就职于太阳能板、银行业、不动产及政府等泡沫行业的人将成为失业者，他们需要重新寻找工作。这种转换显然需要付出代价。

代价最惨重的损失莫过于美国作为世界储备货币发行者曾经拥有的声望和尊严。大多数人不理解美元作为储备货币所具有的价值，这样的地位可以使美国人购买任何东西都无须支付一分钱。一旦美国丧失这种地位，搭便车的好日子就一去不复返了。

美元对其他货币呈现大幅贬值，而这就意味着美国人需要以更高的价格购物。

对很多人来说，经济崩溃与随之而来的震荡却是有益的，尤其是在长期内，这种收益将更加明显。政府只能迫不得已地萎缩，在经济中为真正的企业家提供更大的空间。在清偿债务那一天，或许美国人就可以面对一个小政府。此外，那些拥有储蓄的人，以及负债较低且拥有土地、黄金或自然资源等硬资产的人，将受益于银根紧缩政策。经济紧缩将肃清不良投资及政府身上的流毒，就像《旧约》中的洪水可以清除世界上的所有邪恶一样，当洪水退却，理性的经济将获得生根发芽的机会。

第二章
政府：万恶之首

有人说，2008年金融危机加速了资本主义的灭亡。

媒体与政治家们一致认为，“不受约束的自由市场”造成了这场危机，并引发了随之而来的一切苦果。这成为强化法制和监管的理由，或者说，政治家、官僚和中央银行行长应该有更大的权力。于是，有人告诉我们，只有监管才能保障经济安全。但就在一场真正的大崩盘即将到来时，同样还是这些政治家，他们依旧会指责资本主义和缺乏监管。

事实上，大政府在催生泡沫方面发挥了核心作用，也是产生资源错配的主要根源。另外，大多数保守主义者和有限规模政府支持者提出的解释过于简单，他们指责自由主义者提出的一些“大政府”计划扭曲了抵押贷款市场。我们需要理解的是，很多泡沫性计划和机构的存在并不是以强化平等或监管为目标，而是被描绘成有利于创造“所有权社会” [2] 的“亲增长”政策。而这些“亲商”型泡沫制造机的核心就是美联储。

因此，在2008年金融危机的阴云尚未散去、一场或将超过“大萧条”的崩溃即将到来时，有必要回顾一下美国到底是怎样走到今天这个地步的。尽管本书的大部分内容在于展望未来、寻求解决问题的出路，但首先还是看看美国刚刚走过的这段路吧。

美联储：问题的核心所在

如果不讨论美国联邦储备体系（美联储），任何人都无法对2008年金融危机乃至当前经济失稳的根源做出一个令人信服的解释。

美联储的职责包括制定联邦利率，控制货币供给，实际上，它还是美国联邦政府的贷款人，也是美国各银行的最后贷款人，当然，它还是小布什–奥巴马政府经济救助计划的核心。在美国

经济的起起落落之间，美联储始终默默无闻地躲在背后，但是在2008年，美联储出手解救贝尔斯登，并由此掀起了一轮经济救助大潮，这也让美联储走到台前，使人们再也无法忽略它的存在。

但是，如果对各方面事实进行过研究，你同样不会忽略这样一个事实：美联储根本就不是我们想象中的经济稳定器，相反，它不仅是一个正在不断膨胀的大机器，还是一个创造大政府、制造泡沫、造成浪费并铺就经济衰退之路的加速器，而这场衰退或将比“大萧条”更可怕。

因此，假如我们要对当前发生的经济衰退追本溯源，就必须从创建美联储的1913年说起。

如果我生活在那个时候，我也会赞成创建美联储。在理论上，它就是一个具备促进经济增长职能的稳定器。

在1913年之前，实际上是由银行独立发行货币。简而言之，就是银行以其持有的黄金等资产及贷款投资组合为基础发行货币。这些银行货币具有极强的流动性，因此，你可以用它们进行支付，而对方也知道自己可以用这些货币在发行银行兑换黄金。

当然，银行只能以其拥有的资产为基础发行货币。因此，每家银行实际上都在发行自己的货币。虽然银行A可以接受银行B发行的货币，但这显然需要某种程度的协调与信任。如果你到加州旅行，加州银行或其他商人或许不接受你从康涅狄格州带来的货币。

于是，银行很自然会想到建立一个“银行的银行”。银行可以把他们的部分资产（比如商业票据或黄金）存放在美联储，然后，再由美联储向个别银行发行自己的货币。不妨看看今天的美元，你会在上面看到“联邦储备券”。

和今天一样，美联储控制着市场上的货币流通量，但是美联储在那时的运行是受到限制的，而且目标非常明确。最初，美联

储还无法像今天这样无限量地发行货币，每张“联邦储备券”均以票面价值40%的黄金和100%的商业票据（来自其他银行的贷款）为担保。这就是说，美联储可发行的货币数量是有限的。

同样重要的是，当时的美联储还不需要在失业率和利率间权衡利弊，它的唯一使命是实现货币供给与货币需求的匹配。在经济扩张时，投资增加，开支扩大，于是美联储增加货币供给。在货币需求减少时，美联储就会从经济中抽出货币。美联储的设计师们将此称为“弹性货币供给机制”，美联储会在经济扩张时增加货币供给，在经济收缩时减少货币供给。如今，美联储在经济增长时增加货币供给，而在收缩则加快货币供给。这与设立美联储的初衷背道而驰，假如当初想到会做出愚蠢草率的事情，美联储就不会出现。

那时，中央银行的角色是有限的：通过控制货币维持价格与利率的高度稳定。增加就业量和推动经济增长不是美联储的分内之事，拯救破产银行更不会成为它的工作。至于美联储现在扮演的主要角色——用凭空而来的货币支撑政府开支，就更与设立它的初衷南辕北辙了。因为最初美联储是禁止购买政府债券的。

只有这样的中央银行才是我始终支持的中央银行。但美联储从来没有这样做，而且它似乎从来也没想这么做。正因为如此，我们才不应该让这个不安分守己的美联储得寸进尺，而且我们本来就不应该相信美联储会安分守己。

用虚拟货币支撑战事

战争需要政府的巨大投入。政府可以通过削减国内开支为战争提供经费，还可以增加税收，号召民众为战争做贡献。当然，政府可以借款，向投资者出售“战争债券”。

在美国加入第一次世界大战时，三种方案全部为威尔逊总统所采纳。除此之外，他还发明了全新的战争筹资模式：向美联储出售债券。尽管这违背了美联储最初的章程，但战争或其他危机却让总统拥有了至高无上的政治资本。威尔逊指令美国国会修改宪法，于是一夜之间，政府自己也有了一家魔力无限而又贪得无

厌的银行。

不妨看看美联储购买美国债券时到底发生了什么。在某种程度上，它与其他销售行为没有区别：美联储获得债券，财政部得到资金。唯一的区别在于，美联储在支付债券款项之前，美联储的钱并没有任何增加。我们可以看到，美联储在对一家银行“支付”时，只需贷记它在该银行的账户即可。而美联储划出这笔钱的账户实际上没有任何余额。这是一笔凭空而来的钱，而且这笔钱甚至无须印刷，它们仅存在于纸上或是计算机的数据库。

换句话说，只要美联储购买100万美元的债券，就会有100万美元进入市场流通；在美联储卖出这100万美元债券时，就会有100万美元退出市场流通。

因此，美联储在第一次世界大战期间向政府放贷，实际上就相当于了增加了货币供给。“一战”结束于1919年，到了1920年，沃伦·哈定取代威尔逊入主白宫。随后的一段时间里，美国人在财政与货币政策上也迎来了一段少有的还算清醒的时期。

但为了尽量维护既定规则，还是不允许美联储直接向政府发放贷款。相反，美联储可以在公开市场上购买政府债券，或是接受以政府债券做抵押的政府票据。这个小伎俩只会让代表美联储的经纪商赚得盆满钵满。

与此同时，美国国会又在同一年修订了《联邦储备法》，允许美联储持有国库券，而1917年通过的《第二自由债券法》则第一次对国债上限做出了规定（当代政治家们总是喜欢以此为借口，故作姿态地对财政上的不负责任表现出愤慨之情，随后，他们就优哉游哉地提高这个所谓的“上限”了）。国会至少已经意识到，在政治家与中央银行家的邪恶联盟中隐藏着潜在威胁，它希望以此为纳税人提供一种保障。但问题是，每当债务总额达到国会最初设定的1　150亿美元上限时，这个上限就会被提高。一个可移动的上限就相当于无限。

战争泡沫的破裂

“一战”的结束随即带来了经济衰退。1920年，战场上归来的战士和水手让劳动力大军增加了160万人，这也成为有史以来劳动力增长幅度最大的一年。因此，劳动力市场的供需缺口加剧了失业，压低了工资。

从1920年1月到1921年8月，道琼斯指数从119.6点跌至63.9点——跌幅高达47%。失业率扶摇直上。按政府经济学家斯坦利·勒伯格特的估计，1919年（战争时期）美国的失业率为1.9%，战后的失业率则上升至5.2%，而在1921年微型萧条最严重的时期，失业率达到11.7%。克里斯蒂娜·罗默的计算结果相对较温和：1919年的失业率为3%，1921年为8.7%。

企业必须从战时状态转向和平时期。在这段转型期内，企业用工增速极为缓慢。总之，整个经济正在经历一场剧烈转换，而转型期的痛苦也在不断加剧。

沃伦·哈定总统用美国人从未见过的方式回应了失业和增长乏力的问题。他在1920年的共和党代表大会上声称：“我们将以充满智慧和更需要勇气的方式尝试经济紧缩政策，打击万恶不赦的政府借款行为，举共和党全党之力解决政府的高开支问题。”

而这次发言的其余部分至今仍令世人唏嘘不已：

> 我们之所以要消除铺张浪费的特权，恢复公有经济，不仅因为它有助于减税，而且因为它将为激励民众在生活中朴素节俭树立榜样。
>
> 我们号召每个人勤俭节约，在必要时甚至敢于自我牺牲，我们号召整个国家反对铺张浪费、挥霍奢华，奉行生活节俭，追求富有远见的平淡生活，造福于民众健康。自有人类以来，我们始终未曾彻底走出战争的荒废与非正常状态。没有劳作与储蓄，没有勤奋与奉献，毫无必要的支出和不加节制的挥霍必定成为一个国家历史上的污点。

于是，哈定还清全部战争债券，国债水平大幅削减了1/3。这些用来偿还美联储债务的美元就此消失，在经济中流通的美元数量也就此减少。

减少货币供给对价格形成下行压力。由于美联储不再以购买债券的形式支撑贷款，对那些试图借款的人来说，这就减少了货币供给，进而抬高了利率。

在哈定的眼里，这只是治疗手段的一部分。高利率意味着借款的减少和贷款的增加。这就是摆脱“彻底走出战争的荒废与非正常状态”所需的“勤奋与奉献”。

学者托马斯·伍兹写道：

> 此外，美联储的活动几乎不被关注。正像一位历史学家所说的那样，“尽管经济严重萎缩，但美联储并没有动用改变货币供给的权力对抗收缩”。到1921年夏末，已初现经济复苏的迹象。在随后的一年，失业率便（从1921年的11.7%）下降为6.7%，到1923年便只有2.4%了。

伍兹的观点在于，美联储并不以我们所看到的“反周期”政策为目标，即在货币需求减少时向市场注入更多流动性。也就是说，美联储并不是以刺激计划修复停滞的经济，而是以紧缩银根治愈经济萎缩。

我们不妨比较一下1920～1921年的萧条与“大萧条”。1920～1921年，股市下跌了47%，失业率翻了一番。

换句话说，哈定及美联储采取了自愈方式，而患者（经济）的健康状况也很快就得到了改善。伍兹也提到了就业率的提高。到1922年年底，道琼斯指数便重回100点。在凯恩斯主义经济学家的眼里，这是一场蹊跷的流感。伍兹还引用了凯恩斯学派经济学家罗伯特·戈登的话：

> 美国政府缓解经济萧条和加速复苏的政策几乎毫无意义。美联储的官僚大多坐以待毙……但是，尽管没有刺激性政策，复苏也并没有被长期拖延。

这或许也是美联储最后一次表现得如此循规蹈矩和智慧过人。

贯穿20世纪20年代的通货膨胀

第二次世界大战结束后，英国经济几乎陷入瘫痪，于是美联储决定出手相救。格林斯潘曾在1966年的一篇文章中指出：“美联储试图救助大英帝国显然是灾难性的，由于英格兰银行拒绝根据市场需求提高银行利率（这种政治上是不可行的），从而导致英国的黄金源源不断地流向美国。”

格林斯潘写道：

> 参与决策者的理由如下：如果美联储向美国银行提供充足的储备券，美国的利率将下降至与英国相当的水平，这将阻止英国的黄金流失，避免被迫提升利率的政治尴尬。美联储胜利了，它的确阻止了黄金外流，但在这个过程中，它几乎摧毁了世界经济。美联储注入的超额信用涌入股票市场，引发了一场疯狂的投机性繁荣。

从1921年年中到1929年年中，美联储将货币供应量足足增加了55%，这些多余的货币就吹起了股市泡沫和不动产泡沫。

在官方的历史版本中，美联储与胡佛总统被指对经济失控无所作为。但这个官方杜撰的版本充其量不过是修正主义者的历史，甚至完全可以视为赤裸裸的政治宣传。无论怎样，这种对历史的错误认识招致了随后的一连串政策失误，直至把美国带入眼前这种恐怖的灾难境地。

胡佛的“新政”

你或许听说过，胡佛是一个坚持自由放任主义意识形态的政治家。

历史学家本杰明·安德森将胡佛对1929年股市崩盘做出的反应称之为“胡佛新政”。经济学家默里·罗斯巴德对“大萧条”时期进行了精辟剖析，并引用了胡佛在1932年竞选中说的一段话：

> 我们或许可以什么都不做。但那只会带来毁灭。相反，面对这种形势，我们应采取大规模的积极防御和反击计划，对于私营企业和国会来说，这场运动或许是有史以来最庞大的一项计划。我们要立即着手行动……迄今为止，在华盛顿，还没有哪一任政府想过会在如此形势下肩负起如此重大的领导职责……在工资下调之前，股利、利润和生活成本已下跌，这在经济萧条时期的历史中显然是第一次……直到生活成本已经降低时，工资才开始下调，而利润实际上已彻底消失。这无疑是世界上最高水平的真实工资。
>
> 创造新的就业机会，同时助整个经济体系实现新生；在我们的历史中，人们更多的是只能无助地等待，最多也就是“男女之间那点儿天天做的事”，但还从未有这样的设想。部分极端保守派经济学家极力鼓吹，我们应该让企业自生自灭，直至经济下滑至最低点……但我们认为，绝不能听信破产主义者的顽固教条，绝不能看着美国的全体债务人陷入破产境地，让美国人民的储蓄化为乌有。

作为商务部部长，胡佛及其幕僚们极力推行有利于提高工资水平和减少工作时间的法律，他们主张实行住房补贴，而导致失业率大幅上升的主要原因就在于胡佛始终坚持不应削减工资。在物价下跌时，企业不削减工资，而是裁员。实际上，我们维持的只是名义工资，因为实际就业人数有限，真正能享受这种高工资的人为数不多。在其他商品价格下跌的情况下，人为造就高工资就意味着真实工资水平在上涨，这就极大地减少了劳动力市场的需求，导致失业率直线上升。

但一入主白宫，胡佛马上就变得好斗。他召集大企业家，要他们保证放缓降低工资水平的速度，积极扩展新项目。

此外，指责美联储收紧货币供给并导致破坏性紧缩同样是错误的。实际上，仅在1929年股市崩盘后的两周内，胡佛领导下的美联储便将货币供应量增加了10%。而且在胡佛的整个任期内，美联储不止一次地增加了货币供应量，但实际的货币供给还是因人们囤积现金以及银行停止放贷而有所下降。

换句话说，尽管美联储进行了干预，货币供给还是出现了萎缩，因此，银根紧缩并不是因为它的不作为。

事实是，如果胡佛不这么鲁莽，而是听从时任财政部部长安德鲁·梅隆的建议（或许这也是财政部部长在美国历史中最后一次为总统提出好建议），并汲取哈定在1920年萧条时期的教训，这场“大萧条”未必会如此严重。实际上，哪怕胡佛只是完全放任市场，经济也会实现反弹，这样，他或许还有可能实现连任，而西奥多·罗斯福也就成了罗斯福家族的最后一位总统。但是，坚信干预主义的胡佛还是把凯恩斯的指挥棒交给富兰克林·罗斯福，而后者则史无前例地实现了四次连任。或许胡佛对“大萧条”承担着不可推卸的责任，但真正把这场萧条变成“大萧条”的却是“发扬”了胡佛错误路线的罗斯福。这听起来是不是有点儿耳熟呢？

尽管事实毋庸置疑，但“大萧条”的教训在官方文件中依旧令人费解：政府必须在抵御经济衰退的过程中发挥更大的作用，而美联储则需要加大货币供给以刺激经济复苏。这个再拙劣不过的教训一直延续至今，并且在20世纪90年代初，这种思维模式又开启了一种奇妙的“泡沫周期”，将美国经济一直推入眼前暗无天日的困境。

互联网泡沫的形成

20世纪90年代，只要经济出现问题，如亚洲金融危机、俄罗斯债务违约、美国长期资本管理公司倒闭、橘子郡破产或是“千年虫”，美联储就会以廉价货币为武器出手干预，而它的努

力却只能以延缓市场的自我纠正为代价。

看看货币供给的历史，或许会让我们感到难以置信。1995年4月，市场中流通的货币量还只有3.5万亿美元，这个数字包括所有现金和银行存款（通常被称为M2）。但是在随后的11年时间里，这个数字足足翻了一番。到2011年年中，美国的货币供应量已经达到了9万亿美元。

这种大规模的货币注入行为始于1995年年中，这些新增货币总要找到落脚点。美联储始终在人为地维持低利率，这就减少了储蓄动机。

因此，这些新增货币找到了股票市场这个好去处。1995年5月，道琼斯工业平均指数的平均收盘价低于4 500点。仅仅4年之后，这个数字便超过了11 000点。最臭名昭著的莫过于涌入网络股的大批资金。作为网络股的交易中心，纳斯达克指数在1996年为1 033点，到了2000年3月，纳斯达克指数便突破5 000点。

很多自由派经济学家和美联储的拥护者会说，在20世纪90年代末制造股市泡沫和互联网泡沫的不是美联储，他们把罪魁祸首归结于“贪婪”与“疯狂”。他们只说对了一小部分：美联储确实没有直接发号施令，让资本流向网络股市场。美联储只是创造了多余的货币，但这些货币毕竟需要找到落脚点，于是市场力量与政府的其他政策相结合，最终决定了这些货币的去处。

对于美联储拥护者提出的这个借口，显然值得我们进一步探讨，因为此类理由注定会再次出现。因此，这里有必要明确一下：认为美联储制造了互联网泡沫绝对是不正确的，但是把它归罪于群体思维、互联网热潮和贪婪同样是错误的。

贪婪、群体思维与错误的思想是永远存在的，但真正让贪婪和错误的思想成为主宰力量的是美联储制造的多余货币和人为造就的低利率，而这些贪婪与错误也无一例外地变成毁灭性的泡沫。

到1999年，持续的通货膨胀（增加货币供给）导致物价水

平大幅上涨。从1998年12月到2000年12月，CPI（消费价格指数）上涨了6.8%（年均增长3.4%）。但CPI并不能完全反映生活成本的高企。在此期间，汽油价格在仅仅18个月时间里就上涨了大约50%。

于是，美联储也开始担心，宽松的货币政策或将招致无法控制的通货膨胀。作为回应，中央银行开始上调利率。当然，我们所说的上调绝非大幅调整，而只是相对于美联储联邦基金利率的零头。格林斯潘将联邦基金利率从1999年6月29日的4.75%上调至2000年5月16日的6.5%。

尽管这种利率的微调性增长听起来似乎极其有限，但是在经济处于严重杠杆化的情况下（在2001年，标准普尔500指数的市盈率曾一度高达46：1），信贷成本的微小上涨就会让对冲基金和投资银行的利润化为泡影。

在2000~2001年的衰退到来之前，所有美国人都安逸地生活，似乎好时光永远不会结束。网络公司大张旗鼓地投资基础设施，他们的雇员也信心百倍地投资价格昂贵的房产，而高管们的投资对象已经变成了高档游艇。各州与各大城市的税收收入都直线上涨，当然，他们花钱的方式也要配得上这场貌似永无止境的大繁荣：政府雇员工资继续上涨，新的权益计划不断推出，新的开支方案正在酝酿。

因此，利率上调带来的不仅仅是增长放缓。普通民众、企业和政府都已经被繁荣冲昏头脑。没有繁荣，他们就会崩溃。

但我们不应过分夸大10年前的事情。格林斯潘在1999年和2000年上调利率，带来的结果只是短暂的经济萎缩。尽管衰退短暂，但它却引发了人们对格林斯潘的批判。花言巧语的政治家与权威们认为，提高利率让原本可受益于宽松货币的经济举步维艰。

于是，格林斯潘得到了这样的教训：永远不要紧缩；始终保持宽松；泡沫不是问题，泡沫的破裂才是问题；从长远来看，我们终将死去。这又是一个致命错误。虽然戳穿泡沫不符合政治

学，但符合经济学。既然是泡沫，就一定会破裂，而且破裂得越早，它的危害越小。而错误恰恰是酝酿在繁荣期——造就了路德维希·冯·米塞斯所说的“不良投资”。在互联网的狂潮中，我们让某些公司成为市场骄子。失落期则是纠正这些错误的时候，依照先前经济的狂热程度做出相应强度的矫正，才是经济疾患治疗者应该做出的选择。相反，格林斯潘巫师则以魔法唤来了房地产泡沫。

我于2006年创作《美元大崩溃》时，互联网泡沫才刚刚开始升温，不动产泡沫是那时的头等大事。但旧梦重现，只不过有了某些异样特征，恶果则被异乎寻常地放大。

房地产泡沫取代互联网泡沫

在2001年，格林斯潘不是唯一认为需要美国人增加消费的人。当时，小布什总统说出了那句“流芳百世”的“走出家门去购物”。好吧，该怎样让美国人去购物呢？那就是鼓励借款和抑制储蓄的廉价货币与低利率。因此，美联储的永久性廉价货币政策就此拉开了序幕，持续发酵的货币供给和接近于零的利率随之而来。尽管这在经济上不够谨慎，但对于格林斯潘的政治前途却是谨慎的。于是，美联储在2003年将联邦利率下调至1.0%。

此后，货币供给的增长势头不减，于是美国再一次拥有了过多的货币，再一次丧失了储蓄的动力。股票市场也再度吞下这些货币，股价重新疯狂暴涨。但这一次不同的是，泡沫剧的主角变成了不动产。说得更准确一点儿，房地产泡沫是在2001年那场短暂的衰退之后才“登上舞台”。但回顾20世纪90年代，泡沫扮演的还是配角。在那场短期衰退降临时，价格始终没有下降。但是在衰退结束时，房地产已成为超额投机和纸上财富的汇聚地。

凯斯–希勒指数是衡量美国房地产市场的首要指标。在经过调整后，将2000年第一季度的凯斯–希勒指数设定为100，实际上，当时的房产价格已开始加速上涨。自此之后，房价犹如搭乘了火箭，一飞冲天。

按美国凯斯–希勒指数测定，1997～2004年，房价足足翻了

一番。2004年后，房价再度上涨10%，并在2006年年中达到顶峰。总之，1997～2006年，美国的凯斯–希勒指数从80增长到190，而且大部分增长是在2002年后出现的。

克鲁格曼：我们需要房地产泡沫

千万不要以为这是笔误。尽管在美联储还没有一个人公开说过“我们准备制造一个房地产泡沫”，但有些经济学家却在不遗余力地敦促资金转移至此。始作俑者就是《纽约时报》专栏作家保罗·克鲁格曼，他是凯恩斯主义的代表人物，一直敦促格林斯潘加速下调利率，并将房地产市场的繁荣视为拯救经济的灵丹妙药。

路德维希·冯·米塞斯学会的马克·桑顿（Mark Thornton）回顾了克鲁格曼在过去10年的一些言论。

在2001年5月的一次采访中，克鲁格曼说：“低利率可以通过多种渠道发挥作用。比如增加楼盘的建设数量，这又有助于建筑行业的扩张。你必须从反面提出问题：为什么不应该设定较低利率呢？”

2001年7月，克鲁格曼告诉卢·多布斯：“坦率地说，我认为必须如此，因为商业投资不会成为经济复苏的主要驱动力，这个动力必须来自房产这样的领域。”

同年8月，克鲁格曼在与卢·多布斯的谈话中再次指出：“我觉得有点儿沮丧。资产在大幅减少，这你也知道。看看有可能推动经济复苏的商业性投资，根本看不到丝毫复苏迹象。再看看房地产，尽管长期增长率的下降不那么明显，但显然还不足以刺激经济复苏。”

在一周之后，克鲁格曼便以更直言不讳（而且似乎也更啰唆）的论调，主张美联储采取推高房产价格的政策：

> 已持有低储蓄和高负债的消费者或许已无助于事，但是

对利率高度敏感的房产却有可能引领经济走出低谷……但美联储的政策与影响房产及贸易的金额变量之间严重脱节，房产需求取决于长期利率，而非短期利率。尽管美联储在本年度已将短期利率从6.5%下调至3.75%，但10年期国债利率依旧略有上调……当然，迟早有一天，投资者将意识到2001年绝不是1998年。抵押贷款利率与美元价值都将持续下滑，从而为房产和出口引领的经济复苏创造条件。

2001年10月，克鲁格曼说："经济政策应以刺激其他方面的支出为目标，以弥补商业投资的减少，而有助于促进房产及其他耐用品消费的低利率当然是最主要的答案。"

在连续几个月乐此不疲地鼓吹推高房价之后，克鲁格曼再次现身，并声称美联储需要制造一个房地产泡沫。但是在2007年，克鲁格曼却在多个场合声色俱厉地否认自己曾说过这些话。因此，我在这里引用了他的原话：

就在几个月前，绝大多数研究商业的经济学家还在嘲笑"二次探底"，认为经济将第二次转为衰退纯属无稽之谈。但也有一些顽固不化的人面对这些正统理论不为所动，其中最具代表性的人物莫过于摩根士丹利的史蒂芬·罗奇。我在这个专栏中曾多次提到，主张经济将面临二次探底的理由是非常充分的，今天，他们的理由比以往任何时候都更能站得住脚。

其中的关键点在于，2001年的衰退并非典型的战后型衰退，也就是说，它的起因不是美联储为抵御通货膨胀而上调利率，因此，只要美联储下调利率，即可通过增加房产及消费品开支轻易实现快速反弹。相反，它属于典型的战前型衰退，是由市场的非理性繁荣造成的。应对这种衰退，美联储需要的不只是一次反弹，它需要以房产市场消费的大幅激增弥补商业性投资的疲软乏力。为此，就要像太平洋投资管理公司的保罗·麦考利所说的那样，格林斯潘必须创造一个房地产泡沫，以取代行将破裂的纳斯达克泡沫。

的确，克鲁格曼如愿以偿地得到了自己想得到的东西。不容否认的是，他至少还知道美联储的政策给房产价格及消费品开支带来的初始效应，但他显然没有料到最终结果会是这样的。不过，彻底否认自己曾经说过的话当然是不真诚的，逃避责任对一个学者来说更是不可理喻的。实际上，如果说因经济上的无知可以剥夺一个人的诺贝尔奖，那么克鲁格曼或许依旧有办法让自己的房地产泡沫理论岿然不倒。

为什么这次会是房产

有必要再一次指出的是，美联储并不一定要把过剩资本引向房产市场。更确切地说，美联储需要为它一手创造的过剩资本寻找落脚点。

那么这次为什么会是房地产泡沫，而不是汽车泡沫或丁香泡沫呢？

其中的部分原因依旧在于市场力量——经济已走上下行道路，富裕人群不断回流城市，抬高了中心城市的物价水平，更重要的原因还是在于政府政策。

两党的政治学们一致认为，政府应进一步推进房产所有权。民主党关注的是以放宽抵押贷款条件让穷人有其屋，而共和党宣扬的“所有权社会”则是为了强调个人对社会的责任感。

至于银行家和房地产商——华盛顿两个最强大的利益集团当然不会反对，他们齐心协力为政府找到了可以扶持抵押贷款的手段。

对房产购买者来说，最大的扶持就是对抵押贷款利息的税收减免。假如你租房的话，支付的房租是不能免税的。如果直接以自有资金购置房产，购置成本同样不能免税。但如果通过抵押贷款购房，你再支付的全部贷款利息都无须纳税，实际上，对很多房产所有人来说，利息占据了月还款额的大部分。

这也是大多数人所能享受的唯一、同时也是最大的税收优

惠，而税收优惠自然也是购置房产的主要理由，尤其是价格昂贵的房产。比如，按年利率6%借入一笔期限为30年、金额为25万美元的抵押贷款，那么每月的还款额约为1 500美元，其中1 250美元为利息。在第一年里，购房者支付的利息将近15 000美元，因此可以在应纳税收入中扣除15 000美元。在7年的时间里，购房者支付的利息总额为10万美元，这样至少可以少缴纳25 000美元的税款。

此外，购置第二套房产的利息也可以在税前扣除。唯一的限制是，可扣除利息的贷款最高限额为100万美元。

这是一笔可观的抵押贷款补贴啊。尽管采取了在税前扣除的方式，但这种税收扣减在本质上依旧属于补贴，因为它让市场向房产所有人倾斜（更准确地说，是采用了债务杠杆的房产所有人）。

抵押贷款利息扣除视为补贴的另一个原因是，这部分税收减免需要由其他纳税人弥补，至少应该说他们间接地补偿了这部分税收损失。据官方估计，这种税收扣除每年将导致联邦收入减少约1 000亿美元。实际上，美国的个人所得税年收入也只有1万亿美元多一点儿，因此，如果国会取消这种税收优惠，转而降低全部税率的话，每个美国公民的税收负担将减少10%左右。

换一种说法，在美国人缴纳的全部税款中，有近10%的部分被政府转移到贷款购房者的腰包里。

即使享受这种税收优惠的购房者，也有可能因为房产净值的减少而遭受损失。你必须记住，当政府对某种商品补贴时，受益的不一定只有买家，实际上，受益更大的往往是卖家。

存在对抵押贷款的补贴，受益的“卖家”就大有人在。首先是出售房子的原房产所有人，购买房产的月还款额降低自然会推高房产的价格。毕竟这种贷款利息免税政策覆盖范围广，税收优惠增加了需求，进而推高了价格。

在这种情况下，尽管房产抵押贷款的利息可以享受免税优

惠，但买家最终还是要支付更高的价格。因此，尽管他们无须为支付的利息纳税，但税收优惠带来的价格示范效应还是抬高了他们最终支付的总价款。一旦消除税收优惠招致的过度需求，房产价格就会下跌。到那时，虽然贷款利息无法税前扣除，但总价却会低得多。由此可见，如果没有税收优惠，反而会让大多数房产购买者受益更多。

利息免税的真正受益人是卖家，或者说，是按高涨的价格出售房产的供给方。当然，如果这个卖家准备用这笔收入购置更大的房产，他同样会遭受损失。这样，笑到最后的胜利者就是卖掉房产后租房或是选择价格较低房产的人，当然，还有专门建房的人——永远以卖房为生的开发商。

房产经纪人同样是受益者。房产需求的增加意味着更多的房产交易，意味着更多的佣金。此外，需求增长也对应着更高的房产价格，这同样会带来更多的佣金。

抵押贷款利息免税的受益者当然还有贷款人，因为这种优惠不仅鼓励更多的人购置房产，进而求助于银行贷款，也让贷款总量大大超过正常水平。

房产经纪人和贷款人齐心协力，进一步确保了贷款利息免税的刺激效应。实际上，税收减免的做法最早可以追溯到设立所得税的1913年。当时，包括个人贷款和商业融资的全部利息都无须纳税。随着信用卡业务在20世纪80年代迅速推广，美国国会取消了这项税收优惠政策。但是在房产经纪人与抵押贷款银行的游说下，贷款利息"幸免于难"，依旧可以在税前扣除。

这还要归功于在每次大选中慷慨解囊的美国房地产经纪人协会，至少在2000年以后，他们是唯一显得慷慨且绝对是最慷慨的政治游说组织。据政治反应研究中心统计，自2000年以来，美国房地产经纪人协会为美国大选提供的经费总额已高达6 000万美元。

此外，房产所有人还能享受另一项特殊税收优惠，也是把房产变成投资品的关键所在：对资本利得实行免税处理。在我们所

能想到的投资中，比如创办企业或投资股票，都需要缴纳资本利得税，但房产却可以免税。对于居住时间满两年的房产，只要你出售所得的利润不超过50万美元，你就可以免缴资本利得税。与投资其他产品的投资者相比，这显然是一笔令人瞠目结舌的补贴，必然会鼓励人们在泡沫时期频繁买卖房产。

房利美与房地美："史上最成功的故事"

除了美联储之外，房地产泡沫最大的"功臣"就是两家政府背景的企业了：房利美和房地美，它们的宗旨本应是保证居者有其屋，最终却成为房地产泡沫的推手。

如果你在2004年向某个华盛顿的政治家问起"两房"的话，他很可能信誓旦旦地告诉你：这些政府支持的企业经营稳健，作用非凡，而且完全独立于政府。到2007年，当房产与次贷危机已基本显现时，他会说："两房"依旧牢不可摧，绝对无须政府救助。但是在2008年年底，他肯定会大声疾呼：纳税人必须出手救助处于危难中的"两房"。

我对整个过程一清二楚，原因就在于一个人——康涅狄格州的民主党人克里斯·多德（Chris　Dodd），2010年，我曾向他在参议院占据的席位发起过挑战，而这个人无疑是"两房"最坚定的"托市者"之一，而最坚定的"托市者"的称号显然应该授予来自马萨诸塞州的巴尼·弗兰克。2004年，在格林斯潘进入美国参议院银行委员会之前，就已经有人提到了政府支持企业的问题。多德对委员们说："主席先生，我不必多言，只想说一句，它们是美国历史上最成功的案例，这一点毋庸置疑，大多数人都会赞同我的看法。"2008年7月，在《纽约时报》披露政府可能不得不接管"两房"的消息之后，这两家"政府支持的企业"的股价在一周之内便暴跌了50%。

多德声色俱厉地批评出售"两房"股票及声称"两房"即将破产的人："我们根本没有理由做出那样的反应。这些基础性组织依旧坚不可摧，这些机构依旧稳健如初。它们拥有足够的资本，它们有能力支配这些资本。因此，我们没有任何理由怀疑这些政府

支持的企业——房利美和房地美。”最终，“两房”还是被市场彻底击垮，但政府并没有任其自行灭亡，还是选择了出手救助，对“两房”采取接管。

我之所以特别关注多德，因为我们是参议员席位的竞争对手。我本想与多德正面交手，但他却拒绝寻求连任。这实在让我太失望了，因为在那种情况下，只要调侃一下他曾经对“两房”的赞不绝口，或是对“两房”将永远屹立不倒的信誓旦旦，对他的竞争对手来说无疑就是最好的宣传了。当然，没有人能比我将此发挥得更加淋漓尽致了，因为我不仅曾经在《美元大崩溃》一书中预见到“两房”的垮台，而且像多德在电视上公开宣扬它们将永续存在一样，我也曾多次在公开场合阐述自己的看法。遗憾的是，我根本就没有通过初选。

但多德显然不是这里的主人公。我们有必要多下点儿功夫，回顾一下房利美和房地美的“故事”，因为除了美联储之外，它们就是房地产泡沫的“第二号”祸源了。在我们审视这两个政府支持的企业如何鼓吹房地产泡沫时，不能忘记的是，政府对当前经济衰退承担着不可推卸的责任。

房利美与房地美：泡沫制造机

在我们回想2008~2009年金融危机时，有些词汇肯定会自然而然地涌入脑海：住房抵押贷款支持证券、房地产泡沫、次级贷款、任人唯亲、道德风险及衍生品。

伴随这些词汇出现的是房利美和房地美。

在“大萧条”时期，富兰克林·罗斯福一手创建了房利美，以期刺激美国一蹶不振的房产市场。1968年，美国国会将房利美私有化。几年之后，它又建立了一个与房利美竞争的机构——房地美。

这两个机构的职责就是收购贷款人发放的抵押贷款。可以想象它们对抵押贷款市场的推动作用有多大。如果没有人收购这些抵押贷款，银行的放贷量就会受到限制：毕竟，即使采取部分准

备金制度并放宽准备金要求，银行的贷款依旧要以某种数量的资产为基础。

但是，有了“两房”做后盾，只要它们买下你的抵押贷款，这个数量上的限制就不复存在了。比如，美国银行可以为一个房产购买者发放贷款，然后再把这笔抵押贷款卖给房利美。于是，美国银行就可以将这笔贷款变现，然后继续向新的购买者发放贷款。也就是说，这是一笔银行无须承担风险的贷款。

就目前而言，抵押贷款证券化本身并没有错，它毕竟只是一种风险较高的金融创新，而这恰恰也是金融业的生存之道。“两房”的问题在于，它们心知肚明，尽管利润是真实的，而且也是丰厚的，但是它们所承担的风险是不真实的。更确切地说，掌管这些政府支持的企业的大人物当然与政府有着千丝万缕的联系，他们非常清楚，只要公司赔钱，纳税人就会出手相救。

尽管政府没有对这种担保做出明文规定，但其间的默契是心照不宣的。当然，即便是房利美的头号“巨托”也矢口否认存在任何担保。2003年，巴尼·弗兰克曾大放厥词：“没有任何担保，既没有明示性保证，也没有暗示性保证。根本就不存在任何心照不宣的担保。每个投资‘两房’的人都没有理由找我要一分钱，联邦政府中的任何人都没有义务帮助他们。”

另一个致命的后果是：任何企业都不可能与这些所谓的“国有企业”分庭抗礼。没有一家企业能在成本上与“两房”竞争，也没有一家企业可以像它们这样凭借微薄的利润生存下去。这就是说，在这个二级抵押贷款市场中，只有房利美和房地美这两个玩家。因此，当它们难以为继时，美国国会和美联储有足够的动力拯救它们。

因此，“两房”带来的最终结果就是放宽贷款条件和压低贷款利率。如果没有这个政府扶持的二级市场，银行就很难发放抵押贷款，而贷款条件必将更严格、贷款利率也更高。

这才是问题的关键。他们会说，房利美是一个承载“美国人梦想的企业”。它的职责就是让所有根本就没有能力置业的人拥

有房产，就是让每个人花更多的钱。

有些人喜欢把责任推给次级贷款，而“两房”并没有为这些次级贷款提供担保。在技术上可以这么说，但是在二级市场，它们毕竟是这些次级贷款的最大买家啊！实际上，如果它们的胃口不是那么大，银行也就不会制造出天量的次级贷款。它们的需求不仅加剧了次级贷款的供给，也人为放大了这种衍生品的所谓“投资特性”。但是，在对“两房”的拥护者口诛笔伐的同时，我不得不承认，这场次贷危机背后的头号罪犯依旧是美联储。如果没有超低利率，如果没有如此诱人的利率，很多人根本就没有资格享受这种近乎免费的抵押贷款。此外，美联储造就的超低利率和过度贸易赤字也推高了全世界对高收益美元资产的需求。由于发起次级贷款的私营企业没有任何政府背景，所以很多人倾向于把问题归咎于自由市场，或者更确切地说，是华尔街的贪婪。但如果没有美联储和“两房”，抵押贷款市场也就所剩无几了，甚至可以说这个市场就不复存在。

制造泡沫的助推剂

尽管“两房”是引发美联储把过剩资金输入房产市场的罪魁祸首，但很多政策都在其中发挥了助推作用，《社区再投资法》就是其一。

与20年前相比，尽管《社区再投资法》已发生了很大变化，但基本宗旨未变：联邦监管机构有权对银行施压，促使其为更多低收入人群提供贷款。小布什也在极力推行所谓的“所有权社会”，他在2002年亚特兰大的一次讲话中谈到了“美国人的梦想”，其含义无非就是拥有房产所有权。小布什还提到了几个刚刚购置房产的人，他说：“我们要做的就是看看怎样才能让这样的故事在美国一次又一次地成为现实。”

为了达到这一目的，他竟然提出了一个所谓的《美国梦首付款法案》（American Downpayment Act），旨在帮助美国人购置房产，尽管他们可能连首付款都没有能力支付。国会于2003年通过该法案，根据这一法案，对低于平均收入水平的首套房购

买者，政府可以向其提供1万美元，用于支付首付款、交易费用及部分维修费。

当然，前面提到的税收优惠也对房地产泡沫的形成起到了推波助澜的作用。于是，房价开始大涨。与此同时，“美国式梦想”也就此被绑架了。这个梦想不再是以美国式资本主义创造更多的发展机会，而是通过购置房产发家致富：因为你手里的房产可以神奇地增值。

又一个泡沫，再一次破裂

我认为这完全是资源错配，我甚至把这段时期称为“美国历史上最糟糕的投机狂潮”。还有些人则认为这是一个伟大的发展时期，是有利于经济增长的，当然，持这种观点的不仅只有保罗·克鲁格曼。

2006~2007年，房地产泡沫破裂。最初，权威人士还不以为然地声称，这只是次级贷款遭遇的一次小规模危机。事实并非如此。至于房产及信贷市场在2006~2009年发生的事情，我不想再次赘言了，但最终的结果殊途同归：互联网泡沫破裂的结局重现（只不过这一次的破坏力更大）。

当泡沫植根于巨大的杠杆基础之上时，破裂带来的将是毁灭性打击。我们不妨用一个微观的例子设想一下：一个人在2005年按可变利率获得一笔数额巨大的抵押贷款，他购置了一套豪宅，而且首付款极低，现在会怎样呢？如果房产价值下跌30%，损失的就不仅纸面净值了。如果在2010年上调其贷款利率，在房价大跌后，他根本就无力还款。即使变卖房产，收回资金也不足以支付尚未偿还的贷款余额，银行将抽干他的全部积蓄。

银行也不可能秋毫无损，因为所有人最终都会意识到，投资者和银行用于住房抵押贷款支持证券的数万亿美元所剩无几。此时，所有为经济提供信贷的金融机构都会在一夜之间遭遇危机，它们再也无法为所欲为地放贷了。至于那些依赖银行信贷的企业，自然也就成了断了线的风筝。

股票市场同样遭受重创。从2007年10月的最高峰14 000点开始，道琼斯工业平均指数一路走低，到2008年8月雷曼兄弟破产之前，即已跌至11 000点。在随后的一个月，该指数进一步跌破8 500点，最终在2009年年初触底于6 626点。跌幅总计高达53%。

房产价格更是一落千丈。2006年6月的凯斯–希勒指数为189.93点。到了2009年3月，该指数便已跌至129.2点，跌幅也达到了32%。其他很多市场的表现更糟糕。和2000～2001年的衰退一样，这也是一次市场的纠正性调整，只不过程度更深。同样和21世纪初一样，美国政府再一次做出愚蠢的反应，只不过手段更严厉。

在本书里，我不想再赘述房地产泡沫的来龙去脉，如果各位有兴趣的话，我推荐你看看我在2007年出版的《美元大崩溃》一书的第六章。我是在2006年年初写下这一章的，但是我对房地产泡沫分析的准确性不亚于危机后的任何一项研究。实际上，我在2006年拉斯韦加斯的西部地区抵押贷款银行家会议演说中的分析，或许才是对2008年房地产泡沫及金融危机最好的解答。此外，我还推荐各位看看europac.net官网刊登的其他几篇文章，这些文章是我在2004～2008年写成的，其中都对房地产泡沫提出了警告，并预测到泡沫破裂引发的金融危机。

美联储慷慨救市

无论是美联储、国会还是白宫，都遵循着一个跨越党派界限的基本原则：不惜任何代价，让短期痛苦最小化。

这条训诫体现得最淋漓尽致的一次莫过于2008年。3月，美联储第一次出手援助贝尔斯登。7月，国会批准了一项针对房产市场的救市计划。9月初，联邦政府直接接管了“两房”（根据美国国会预算办公室的统计，从此开始，纳税人将合计3 100亿美元投入“两房”的收购）。

9月中旬，在未经国会授权的情况下，美联储就仿效当年解决安然问题的模式，设立了一个全新的特殊机构，接收了保险业

巨头AIG（美国国际集团）80%的股份。设立这个机构的目的就是对濒临崩溃的金融业展开大规模救助。但这显然不够。

到9月底，美联储主席本·伯南克和财政部部长亨利·保尔森又协商打造了一个最高救市纲领：“不良资产救助计划”。按照他们的说法，财政部可以据此用美联储凭空创造出来的货币购买住房抵押贷款支持证券及其他无法确认价值的金融资产。

这个想法的目的就是防止陷入危机的金融机构出现“无序”清算，即债务及其他金融工具按极低的价格清算，破坏资产的市场价格，进而引发其他银行的连锁反应。

但现实远比这更危险，这一点应该不值得大惊小怪。可以说，凭借超人的创造力，小布什和奥巴马把“不良资产救助计划”的作用发挥到了极致。例如，收购汽车制造企业，创建“公私投资合伙企业”，为银行提供补贴，弥补房价下跌后本金的损失，总之，他们用各种各样常人想不到的方式将政府融入这个经济大火炉。

最重要的是，这一系列救市行为反映出政府的基本准则：坚决阻止经济实现自我纠正，阻止市场进行自我救赎。相反，政治家与中央银行家们再一次选择了自己的方式，不是抛弃无效的资源配置方式，而是固执己见地认为帮助酒鬼的最好办法就是解醉酒。

这就是说，当政府炮制的道德风险、廉价货币和过度干预演化为危机时，美国政府的对策就是更败坏的道德风险、更廉价的货币和更严厉的政府干预。

政府泡沫

自2008年7月以来，美联储已将货币供应量提高了23%。一方面，伯南克一直在疯狂买进大银行的债券；另一方面，财政部忙不迭地把这些债券卖给银行，从而将联邦利率逼到令人瞠目结舌的低水平，进而严重抑制了储蓄。

下一个“被做空”的就是美国政府

迄今为止，我见过的最赚钱的投资机会就是在2006～2007年做空次贷市场。但是从美国以政府泡沫取代房地产泡沫开始，下一个最值得期待的赌注就是做空美国政府。

怎样做空美国政府呢？那就是通过做空美元。山姆大叔唯一可以用来佯装还债的手段就是让印钞机超负荷运转，这必然会导致美元贬值，进而抬高其他国家货币及黄金的价值。

因此，你不妨这样迎接已经成为现实的通货膨胀和即将破裂的政府泡沫：买进黄金，在多样化的投资组合中增加支付股息的外国股票及黄金矿业股，或是建立一个由人民币、瑞士法郎、加元及澳元等外国硬通货构成的资产组合。

美国国会和奥巴马政府已经把联邦政府开支的增速提高到了无以复加的顶点。联邦政府的开支已从2007财年的2.66万亿美元增加到2010财年的3.82万亿美元。由于实际的税收收入已开始下滑，所以新增的联邦开支全部源自借款（2011年的财政赤字约为1.65万亿美元）。在2007年小布什执政时期，美国民众承担的债务已达到令人难堪的4.82万亿美元，而到了2011年，这个数字则一举激增到10万亿美元。

请记住，这对美联储和联邦政府来说绝非偶然。这恰恰是他们精心策划的：奥巴马政府8 000亿美元的刺激计划和美联储天量的量化宽松无不是凯恩斯式刺激的最佳写照。（这是一个向经济注入货币的浪潮。）

尽管针对企业的福利计划和商业性补贴始终存在，但小布什和奥巴马政府则让美国政府在经济中扮演了前所未有的核心角色。政府不仅拥有保险公司、抵押贷款公司和汽车制造企业，它的手还在不断伸向能源企业、银行、大企业、小企业、形形色色的制造企业以及你能想到的任何企业。

美国政府不仅变成了风险资本家、保险商，还是私营部门的所有者。如果私营部门不能走出困境、远离危险（甚至就是因为政府的束缚而难以前行），政府就会挺身而出。但政府的干预只能成为企业落入深渊的推动力。当互联网泡沫破裂时，政府用房地产泡沫取而代之；当房地产泡沫破裂时，政府又炮制出政府泡沫。更大的问题在于，尽管前两个泡沫也使美国损失惨重，但至少还留下几家名副其实的网络公司和一些令人赞不绝口的豪宅，而一旦政府泡沫破裂，美国将一无所有。

出路在哪儿

前两章探讨了眼前的经济形势以及将美国引入当前困境的错误思想。作为投资者，我可能会适可而止。如果我能预知经济走向，当然也就找到了投资的好去处。

但本书毕竟不同于我此前的几本书，因为我的目的不是评价时事，然后便躲在一边做旁观者。因此，在本书后面的部分，我将探讨解决当前问题的出路。

美国人失去了工作，但我已经想出让他们重返工作岗位的办法。

华尔街濒临瘫痪，但我知道该如何让它恢复功能。

医疗服务领域经济状况一片混乱，我会用一章篇幅介绍这一情况。

我的想法既非“聪明绝顶”，更谈不上“突破创新”，恰恰相反，我提出的解决方案基于每个人都知道的基本原理：只有让经济参与者无拘无束地追逐自身利益，经济才能迎来最大程度的繁荣。

本书的其余部分探讨了如何让美国重返正轨的一系列主张，其中很多建议可能与政治主流格格不入，但是在这场即将到来的、空前绝后的大崩溃面前，我认为人们应该为此做好准备。

[2]　所有权社会指让大多数美国家庭实现所谓的美国梦，拥有自己的住所。——译者注

第二部分
当崩溃来临，出路在哪儿

第三章
就业，就业，还是就业

在1992年大选中，比尔·克林顿曾在竞选总部的墙壁上贴了一张纸条，提醒自己牢记对选民而言最重要的问题：笨蛋，关键的是经济！

但大多数选民其实并不怎么关心经济，他们真正关心的是就业。这句俏皮话的根源在于：衰退的真正含义应该是你的邻居失业了，而萧条的含义则是你自己失业了。

政治家们喜欢这样理解，而且这也是美国两党都把“就业至上”视为非正式纲领的原因所在，但他们在行为上却南辕北辙。

“刺激计划”不刺激

奥巴马总统似乎以为他可以通过花钱创造就业，他的8 270亿美元经济刺激计划就是这种思维的典型写照。上任伊始，奥巴马曾声称，这项经济刺激计划将为美国带来超过400万个就业岗位。一年半之后，这项计划获国会批准，白宫又大肆宣扬，它已为美国“创造或保住”250万～360万个工作岗位。

我们都知道，政府针对这项刺激计划炮制的言辞是错误的。至于说政府的就业观是错误的，或者说政府在创造就业方面纯粹是在枉费心机，最好的例证莫过于能源部开展的“绿色工作”项目。

能源部的官方网站上罗列了接受政府补贴的企业，其中大多为太阳能板制造商、风能开发商等所谓的新能源企业，同时列示的内容还包括这些补贴预计创造的新增就业岗位数量。截至2011年3月，能源部仍声称，纳税人为太阳能企业Solyndra公司提供了5.35亿美元扶持性贷款担保，这项计划正在为美国创造1 000个永久性就业岗位（不包括建设岗位）。

奥巴马政府对Solyndra偏爱有加，以至于曾先后两次将该公司颂扬为新经济的榜样以及刺激计划“就业创造”能力的范例。副总统拜登与能源部部长朱棣文在参观这家公司时更是把它的厂房吹上了天。2010年5月，奥巴马总统亲自造访Solyndra，他毫不吝惜赞美之词：“经济增长的基础就是像Solyndra这样的公司。”

能源部的贷款担保（它意味着，如果公司不能向银行偿还贷款，就需要由纳税人承担）将为Solyndra兴建一家新的太阳能板制造厂提供资金。我们将在随后讨论这笔愚蠢的贷款担保，但我们眼下必须承认的是，如果没有能源部的支持，Solyndra或许根本就没有能力建设这家新厂。然而，它并没有像能源部说的那样“创造就业”。

2010年，就在Solyndra筹划首次公开募股时，人们在提交给SEC（美国证券交易委员会）的发行文件中看到了令人难堪的内容。Solyndra的主审机构普华永道会计师事务所在审计报告中赫然写道：“公司自成立以来始终处于亏损状态，导致现金流和股东净值始终为负，鉴于包括上述问题等各种原因，我们认为该公司的持续经营能力难以保证。”

公司随即终止了首次公开募股，并同时终止了雇用1 000名员工的计划。此时的Solyndra并没有选择继续扩张，而是解聘了150名员工并关闭了第一家工厂，然后又将剩余的全部员工转移到接受政府补贴的新工厂。2011年，Solyndra宣布倒闭。

Solyndra的故事是政府“创造就业”能力的真实写照。如果说这个刺激性贷款担保计划的目的是帮助Solyndra建立一家新厂，这或许还能算得上是一个成功案例，但如果是为了增加整个经济的就业量，这就是一个失败的经典案例了。

那么如果能源部没有提供这笔贷款担保，又会发生什么呢？有两种可能：第一，它仍可以通过其他途径获得建设新厂的优惠贷款；第二，如果没有担保，银行就不会为公司提供如此优惠的贷款，而公司建立新厂的合理性也大打折扣。

如果是第一种可能，这笔贷款担保就相当于一种免费赠送，

让美国纳税人为一个前途莫测的项目埋单。

如果是第二种可能，那么Solyndra的短期收益可能就是以牺牲其他企业的利益为代价。换句话说，所有企业都要为取得贷款而竞争，政府做出的担保则帮助Solyndra打败其他企业，最终获得这笔贷款。失败者则是那些在政府没有为Solyndra提供担保时本应获得贷款的企业。这就是说，即便银行认为某家企业或者某些企业比Solyndra更有前途，但因为有了政府的支持，它可以把风险转嫁给纳税人，于是银行最终还是选择了Solyndra。

因此，即便Solyndra没有倒闭，政府也会成功地让这家太阳能板工厂变成现实，而代价就是牺牲某些在经济上更可行的企业或项目。最终，政府还是把钱扔进了火炉，然后用一把火把它们烧成灰烬。

这就是政府“创造就业”的本质。它最好的结局也就是创造出本无所谓有无的工作，而牺牲的却是本应该存在且能创造更多价值的岗位。

问题的关键并不是政府选错了对象，而是最初就不该有这样的念头。政府根本就不应该插足这些能“创造就业”的企业。因为政府本身不能创造就业，它只能在经济体中转移就业岗位，所以挪移的结果通常是就业总量的减少，而对整个社会而言则是总福利的损失。

之所以会出现这样的问题，根源就在于政客们忽略了最根本的问题：就业到底从何而来。他们坚信，只要有消费，无论是政府开支，还是消费者的消费，都能“创造就业”。现实却不这么简单，但也并不复杂。

就业到底从何而来

从根本上说，就业是不存在的。所有动物（包括大猩猩、海豚或火鸡）都是自给自足的，或者说，它们是在为自己工作。同样，所有穴居者也是为自己工作的。如果不考虑个人领导能力的话，今天的人也不例外。

任何一项工作都要涉及两个方面：雇佣者与被雇佣者，或者说雇主与雇员。要成为一个雇员，你必须具备一定的工作能力，这种能力与自给自足所需要的能力并无二致。但是要成为一个雇主，你就必须具备通过雇员工作实现价值翻倍的能力。在大多数情况下，你需要做的就是：他们在为你工作时，能创造高于他们为自己工作时所创造的价值。但是要实现这个目标，你就需要具备某些必不可少的资产：资本、智慧和承担风险的意愿。

换一种说法，每个人都可以选择，要么为自己工作，要么为别人工作。有些人之所以会选择后者，是因为他们认为这对自己更有利。换句话说，相较于创业，他们觉得为别人工作可以让自己生活得更好。但雇主却只有在可增加自身收入时才会选择雇用其他人。除此之外，如果没有足够的资本支付雇员工资，他们也无法为别人创造就业。

那么请回答这样一个问题：就业机会是源于赚取利润的动机，还是资本的形成呢？政府让雇主获得利润的难度越大，我们可用于形成资本的储蓄越少，所能创造的就业岗位数量就越少。

你可能意识到政治家和官员们为什么不喜欢这样的逻辑了吧？结论就是：他们不能“创造就业”。

真就业与伪就业

假如你对就业目标的定义范围过于狭窄，政府当然说它能创造就业。还是以Solyndra为例，建设新工厂的建筑工人显然会受益于政府的投入。这个道理同样适用于富兰克林·罗斯福的就业计划，比如他一手创建的公共事业振兴署。如果政府愿意出钱修建大坝——或是只为消遣，让人们挖一条水沟然后再把它填平，在理论上同样会增加就业人口的数量。

换一个角度，政府也可以为任何企业提供巨额补贴，让他们招募工人，用铁锹挖掘沟渠然后再填平，这也可以“创造就业”。因此，只要有足够的政府授权和补贴，我们就能实现全员就业。

但挖掘沟渠然后再填平显然是没有任何价值的工作。除了挖掘沟渠者本人之外，没有人会因此改善生活。这就是“真实”工作岗位与政府工作岗位之间的区别（而且我把由政府补贴创造的就业也纳入后一类）。

不妨回想一下，苏联一向喜欢自诩，与实行资本主义制度的美国相比，他们从没有失业。如果考虑到所有苏联人民都在政府就职的话，这么说并无不当。但问题是，这些工作根本就不具有生产性；即使是购买最基本的产品或服务，工人也要拿着政府发的工资排上几个小时。很多人都在工作，但是能为消费者创造价值的人却寥寥无几。因此，尽管说苏联人民都在工作，但这些工作对提高生活水平帮助不大。

真正的工作能创造出某种价值。为苹果公司工作的人可以把各种零部件组装成iPad，为联邦快递工作的人可以把物品从始发地运送到目的地，园艺师可以让房主对庭院感到更满意。

政府岗位也能提供价值，而且大多的确在提供价值，比如环卫工作或警察。但几乎所有能提供价值的政府职位都可由私营部门取而代之，也就是说，这些工作并不是政府创造出来的，而只是从私营部门转移到政府部门。

因此，在我们需要更多工作岗位时，最有价值的实际上就是更有效率的生产性工作。从这个意义上说，如果政治家想在这个问题上有所贡献，他们最应该做的就是放弃徒劳的“创造就业”。换句话说，在就业问题上，政治家唯一应该做的事情就是放弃干预。

众议院议长南希·佩洛西曾指责共和党大会未能通过就业法案，在她看来，创造就业机会的途径似乎就是通过更多的法律。事实却是，很多共和党人提议以法律形式削减政府开支，而这恰恰是南希·佩洛西强烈反对的。佩洛西女士根本就没有意识到，削减政府开支就是政府所能采取的最佳就业政策之一。通过削减政府经费，可以把创造就业所需的资源归还给私营部门。

在广义上，缩小政府规模会减小因补贴、高税率、复杂的税

法及其他政府干预造成的资源无效配置，从而达到改善就业的目的。但某些具体政策就是在刻意破坏就业。尽管其中很多政策在政治上很有市场，但对任何一个真正想创造就业的领导者来说，这些政策都是他们必须彻底抛弃的。

雇佣惩罚

如上所述，雇用他人就要发生成本。正因如此，企业家拥有资金才成为创造就业的必要前提。在任何环境中，雇主承担的成本除包括工资外，还要包含其他事项，比如更大的办公空间、增加一台计算机或是宽敞一点儿的休息间、更大的卫生间，当然还有招聘、审核及录用等方面的成本。

因此，在任何情况下，雇员给雇主带来的成本都不仅仅是雇员的工资。但是在今天，政府还要为雇主雇用新员工增加一项更巨大的开支。我把这项成本称为“雇佣惩罚”。如果一个政治家想改善就业状况，那么消除或者最大限度地减少雇佣惩罚就是他应该做的第一件事。

雇佣惩罚可以表现为多种形式，它源于联盟及州政府的规章制度。有些造成雇佣惩罚的政策是直接的，我将这些政策称为“雇佣税”，还有一些政策虽然是间接性的，但惩罚依旧严厉，而且同样源自政府的缺陷（我们随后将讨论这些政策）。

这些让企业付出惨重代价的政策往往被美其名曰“保护领导力”，但政治家们对雇员的保护实在有点儿过分，以至于他们甚至在不经意间阻止了人们就业。当然，那些提议并通过这些法律的人或许还有更崇高的目标，但就像生活中的很多事情一样，好心未必总能得到好的结果，一厢情愿的结果往往是大失所望。因此，这些政策通常会带来意想不到的结果，随之而来的问题甚至比他们最初试图解决的问题更严重、更难以应对。因此，政策倡导者的目的高尚与否，不应该成为我们决定是否通过这项政策的依据。我们都知道一句老话——“通往地狱的道路都是用善意铺成的”，更何况美国政府还一直是用沥青铺就这条不归路。

下面，我们将逐一讨论各种形式的雇佣惩罚，其中很多形式

在政治上颇受欢迎，但它们都有一个共同点：它们都是政府对经济的干预，进而增加了企业雇用新员工的成本。

雇佣税

我们首先从政府为增加就业带来的直接成本开始——雇佣税。

工资税就是一种最典型的雇佣税，它无疑是对企业雇用新员工的惩罚，而且雇用的人越多，为雇员支付的工资额就越高，雇主受到的惩罚就越严厉。你听说过《联邦保险捐助条例》（Federal Insurance Contributions Act）与《医疗补偿捐助条例》（Medical Indemnity Contribution Amendment）吗？按照这两项法规，要从雇员工资中扣除社会保障税和医疗保障税，专门用于社会保险和社会医疗。两者费用合计占工资总额的7.5%。不管采取何种形式，也不管金额多少，但你永远都看不到这笔钱。不管你享受怎样的免税优惠，也不管你如何计算税前扣除项目，或是可以申报怎样的税收抵扣，只要你赚到1美元，就要拿出7.5美分交给SSA（美国社会保险管理局）和医疗保险机构。

不过，假如你是雇主，你同样不会看到，作为老板的你也要缴纳相同数量的社会保障税和医疗保障税。是的，在你创造的1美元中，工资单上被扣除的部分只是当前退休人员拿走的一半。

如果你的工资总额是1 000美元，那么你就需要缴纳75美元的社会保障税和医疗保障税，而且是在缴纳所得税之前扣除。与此同时，你的雇主同样需要缴纳75美元的社会保障税和医疗保障税。这就是说，因为雇用了你，老板每个月都需要拿出1 075美元，而雇员也只能拿到925美元（尚未缴纳所得税）。这就相当于政府征收了16.5%的雇佣税，这还仅仅是故事的开始。

联邦法律规定，雇主还要为雇员缴纳失业保险。这项规定由各州具体执行，实际执行中的缴费比例更是五花八门，而且计算方法大多依赖复杂的公式，但根据财捷集团的小企业服务软件统计，这项费用要占到工资总额的2%～6%，“针对新创建企业设置

的比例通常为4%”。（在纽约州和马里兰州，这一比例约为9%。）因此，假如你为雇员开出的周薪为1 000美元，加上额外支付的40美元失业保险金，那么你为这个雇员支付的总成本为1 115美元，而这个雇员在缴纳所得税之前拿到手的只有925美元。

有些州要求雇主加入雇员薪酬补贴计划，在这种情况下，据财捷集团估计，企业就需要额外承担5%左右的平均雇佣税。但是在很多州，雇员的补贴是可选的，或者随行就市，而且它往往是市场普遍规定的一种津贴，因此，我们还不能把它看作雇佣税的一部分。

财捷集团估计，雇主需要按雇员工资的1%或2%向当地缴纳就业税。如果按上述标准估计，要让你的员工拿到925美元的工资，你就需要付出1 125美元的成本。这就相当于你承担了21.6%的雇佣惩罚，这还没有考虑到雇用员工所带来的其他合法债务及非政府成本。

请记住，在雇主还未赢利时，他们就已经开始承担这些费用了。企业之所以要承担这些税负，仅仅是因为它们犯了一个错误：雇用员工。这也是我把这些成本称为“雇佣税”的原因。

在这些税收中，大多数维持不变，但雇佣税总额依旧稳定增加。尽管奥巴马总统喜欢高谈阔论如何增加就业，但他的医疗保险法案却导致就业形势持续恶化。该法案的受害者依旧是雇主，它要求雇用50名以上员工的企业必须为雇员购买医疗保险。这不仅是一项糟糕透顶的医疗保险政策（我们将在第九章解释，这个以雇主为基础的体系如何让医疗保险成为经济增长的累赘），同样也是一种雇佣税。

我们不妨看看一个特殊的例子：假设雇主已经雇用了49名员工，现在，这位雇主准备招聘第50名员工。即便雇主已经在为雇员缴纳医疗保险，但他还是会担心，如果再增加1名员工，就会让他失去免缴这项福利的权利，而代价就是无法为雇员提供更高的工资或是雇员希望得到的其他福利。同样，这个道理也适用于一个拥有45名雇员并准备建立一个新业务部门的雇主。但是有

了“奥巴马医保法案”，现在，他更有可能将这项新业务外包出去。而对于一个拥有52名雇员的企业，雇主则有可能在该法规生效前解雇3名员工。

显而易见，雇佣税的每个层面都在遏制就业。如果你对某个东西征税，我们能得到的这种东西就会减少。有时，主张大政府的政治家们似乎也能理解这一点。他们为什么要对烟草和碳酸饮料征税呢？目的无非是通过提高某种行为的代价而限制这种行为。对就业征税当然也会产生同样的效果。

如果雇员要得到3万美元的年薪[未扣除所得税、通勤费、医疗保险以及401（k）账户缴费等]，他就必须为公司创造3.65万美元的价值，因为只有这样才能补偿公司支付的工资和雇佣税。无论在什么情况下，如此高额的税收都会抑制工资，而且很有可能说服雇主放弃招聘念头，选择把相关工作外包给其他公司。如果有可能将这项业务实现自动化，比如采用高成本的软件或是新的制造设备，他或许会义无反顾。他甚至会做出一个逆向选择，干脆放弃扩大生产的想法。

如果是后一种情况，雇佣税不仅限制了小公司的成长，更重要的是，这最终将有害于雇主（放弃获得更多利润的潜能）、即将就业者（尚在失业中）和消费者（减少了可选择的消费品）。

解决方案：终结雇佣税

要刺激就业，政府最应该做的事情就是废除为医疗保险和社会保障筹集资金的工资税。

但政治家们能想到的最多也就是暂时性减免工资税，这样做不仅是愚蠢的，而且也不可能吸引公司，因为任何一个有头脑的雇主都知道，在雇员的绝大部分工作时间里，他们还是要纳税的。这就像一家银行想引诱客户申请长期贷款，但却只愿意提供一个月的优惠利率，实际上，客户根本就没有占到什么便宜。

“修复”工资税缺陷的最理想办法就是永久性地彻底废除它。当然，这首先需要废除社会保障和医疗保险制度。这在政治上是

绝对不可接受的，在很多权威人士和政治家的头脑里，这是不可能的。在第七章，我们会详细探讨为什么说这些福利计划是可以废除的，以及如何废除。即便是我们只能循序渐进地逐步取消这些计划，哪怕只是部分性地削减工资税，也会在短期内刺激就业增长。

雇佣税的其他组成部分同样是可以削减的，比如强制性失业保险，它应完全实施私人化，而且应该是可选的。

当然，失业保险在目前还是有价值的，尤其在你恰好失业时，它就显得更亲切了。不过，一旦失业，失业保险会让你很难再找到一份收入不错的工作，因为它会让雇用你的公司支付更高费用。如果雇主在失业保险上可以有所选择，那么有些公司可能会支付这项费用，有些则不会。（我们会在下文里详细讨论，政府为什么要设法取消失业保险。）

作为雇主，你或许更愿意采取可选性的失业保险政策，因为这有利于吸引那些寻求收入保障性的优秀雇员。但你的竞争对手可能更喜欢以高工资吸引人才。这就要看雇员偏好什么样的薪酬结构了。提供可选性失业保险也可以为雇员创造更多的选择机会，雇主也会因为雇佣税的减少提供更多的就业岗位。

此外，它还可以让雇员根据自身喜好自主购买个人保险，这对劳资双方都是一种节约，但需要设定一个前提：雇员的银行账户里至少还有足够几个月的生活费。我们会在本章随后部分探讨这些选择的细节。

另外，雇员也可以像购买火灾险或汽车险那样，自己出资购买失业保险。政府根本就没有理由成为这些保险的唯一提供者。实际上，美国家庭人寿保险公司完全可以在出售灾难险的同时提供这些险种。私人保险商可以根据被保险人的风险水平确定保费，比如，相对于长时间失业的被保险人，对就业经历稳定的人可以收取较低的保费，这就可以提供一种正向激励。但是在由政府提供保险的情况下，所有雇员都享受相同保费费率，而不考虑风险水平的高低。

此外，州政府及地方政府还可以且应该废除所实行的其他雇佣税。但是，即便彻底废弃这些雇佣税，还会有其他形式多样的雇佣惩罚存在。或者说，当雇主录用新雇员时，都要接受政府转嫁而来的间接成本。

更多雇佣惩罚

不管政府采取何种政策，公司雇用员工都会招致额外的成本。有必要再次重复的是，在自由市场体系中，雇用一名新员工的成本不只有他的工资，还需要为他提供办公空间，或是为他配置新的计算机、电话及电话线。在雇员人数增加的情况下，你的办公室可能会消耗更多的打印纸、打印墨粉、饮水和咖啡。公司或许还需要承担人力资源工作增加带来的相应费用。

政府还附加给公司一笔巨大的间接成本。这些间接性雇佣惩罚也就是我们通常所说的各种工人保护法，有时，这些法律确实可以让不择手段的雇主有所顾忌，保护雇员免受他们的盘剥。但是在更多情况下，这些所谓的工人保护法并没有保护任何人，而是从一开始就阻止雇主招聘。

反歧视法就是一种最典型的雇佣惩罚，而且也是危害程度最大的雇佣惩罚，因为它不仅没有保护任何人，而且伤害了那些原本想保护的人。因此，反歧视法实际上就是为歧视创造动机。

我雇用的每个人都是迟早要雇用的人才，而且这个人也是我有可能给予晋升或加薪的人。当然，在我招聘某个人时，并不是因为我一直就在盘算录用这个人，每个雇主都知道：新雇员的未来表现如何，本身就带有极大的不确定性。因此，在你决定招聘一个人时，就必须考虑到这种不确定性。

解聘或是漠视一个老雇员，不仅会伤害他的情感，还会破坏整个团队的士气，这同样是公司需要付出的代价。但是有了反歧视法，如果你准备解雇或是拒绝加薪的人恰好属于非洲裔、女性、残疾人、佛教徒、老年人或是其他受保护人群，那公司付出的代价就更惨重了。很多小公司雇主认为，公平就业机会委员会将因为种族歧视或性别歧视而找自己的麻烦。但远离歧视并不一

定能让他们平安无事：即使政府找不到任何歧视性证据，烦琐冗长的调查过程也足以让这些小公司感到痛苦难忍，代价惨重。

可能导致雇主面对反歧视指控的起因不仅是雇主的个人行为，其他雇员的行为同样有可能让他成为被告。由于这种风险往往涉及第三方，因而也是不可忽略的，而且很难消除。在这种情况下，由于雇主对事实缺乏第一手了解，所以它更容易导致原本就愤愤不平的雇员蓄意编造，对雇主提出虚假指控。按当前法律，创造有利于规避种族歧视或性别歧视的环境，让任何人都不会产生受到侵犯或干扰的感觉，是雇主的基本义务。尽管这的确是一个值得提倡的目标，但在实践中很难实现，很多小公司雇主根本就不想为此承担额外成本，当然，他们更不愿意承担让少数民族或女性员工感到不满的危险。

于是，在招聘少数民族和女性员工时，任何一个正常理性的雇主都会谨小慎微。因为少数民族或女性应聘者更有可能给他带来风险，比如，如果应聘者是一个聪明绝顶的大学毕业生却毫无工作经验，这就会让雇主陷入进退两难的境地，相比之下，雇用白人的风险就小得多了，至少不必担心遭到反歧视指控。

换句话说，公平就业机会委员会可能开展的反歧视调查，让雇主在招聘少数民族时需要承担一项或有负债，而这显然会降低少数民族应聘者的竞争力。这就产生了一种逆向效应：反歧视法奖励了歧视行为。

更具讽刺意义的是，自由市场则会惩罚歧视性雇佣行为。

如果雇主拒绝录用女性或者非洲裔应聘者，那么就失去了一个符合要求的合格人才。如果竞争对手恰好也在招聘这样的人才，而且他对民族或性别不予理会，他就会借着这个机会建立起一支更强大的团队。任何明目张胆地实施种族歧视或性别歧视的雇主，无疑是在以利润为代价证明自己的顽固不化。但是，反歧视法却让歧视行为有利可图。

废除反歧视法将有利于减少雇佣惩罚，进而使女性和少数民族求职者受益。不过，我们还是要在公共领域坚持反歧视法，因

为在这个问题上，市场机制不可能对政府雇员的恶劣行为进行惩罚。

此外，小公司可以轻而易举地避免录用受保护人群，但大公司无法做到。对于一家拥有1　000名雇员的大公司，如果公司没有一名非洲裔雇员，那么当非洲裔求职者遭到拒绝时，他自然会以种族歧视为由起诉这家公司。但对于一家只有两名白人雇员的小公司来说，他就很难用这样的理由起诉公司了。因此，为应诉歧视性指控，大公司往往要承担巨大的法律及人力资源成本，而且它们常常选择拿出一大笔钱解决这类纠纷，其实，很多指控本身可能就是捕风捉影。而最终的结果是，本来用于雇用新人的资金不得不用来打官司，打发那些满腹怨言的雇员。而大公司规避这种风险的另一种方法就是尽可能减少雇员的人数，这显然会对一个国家的就业率造成负面影响。

小公司是雇佣惩罚的最大受害者

最惨重的雇佣惩罚往往就是雇主的第一次招聘。

假设一对夫妇成立了一家制造和销售野餐桌的小作坊。最初，他们完全是自己动手，在家里生产餐桌。随着业务量的增长，他们意识到有必要招聘一个全职雇员，帮他们处理订单、支付材料款和收取销售款。

和大多数情况一样，他们当然需要为招聘这个人支付成本，但政府法规规定的成本就已经让他们吃不消了。联邦政府、州政府和地方政府都对办公场所的照明、办公家具和休息室等有所规定，政府会要求这对夫妇在办公室设置相关标识，比如，有长明灯照明的“紧急出口”标记、说明最低工资及工作人员福利法规的标语。然后还有就业税和工资税，缴税不仅需要资金支出，还要投入时间管理，而这些时间和金钱原本是用于更有生产性的用途。

这些成本对资金雄厚的大公司来说或许无足轻重，但对“夫妻店”来说，当然会让他们叫苦不迭了。

虽然有些规定不会惩罚公司的第一次雇用，但却会影响随后的招聘。比如，“奥巴马医保法案”会让所有胆敢雇用50人的公司提心吊胆，而《美国残疾人法案》同样会让敢于雇用15人的公司感到不寒而栗。不妨想想它们背后的动机。假如你已经雇用了14名员工，那么你招聘的第15个人或将使你承受严厉的雇佣惩罚。

2011年3月，奥巴马政府通过立法让《美国残疾人法案》更具效力，只要涉及最轻微的伤残，哪怕只是几天便可自愈的轻伤，也会引发一场官司。换句话说，轻微的疾病、外伤或气喘、幽居癖及强迫症等心理疾病都可以算作伤残，这就要求雇主为残疾人提供昂贵的生活设施。新的法律还将举证责任全部交给雇主，也就是说，他必须证明自己没有采取歧视性行为，而且他的雇员“不算”伤残。

你完全可以想象，如果一个精明谨慎的雇主在2011年3月恰好有15名员工，他肯定会马上裁掉1名，因此，在新法规实施后，他的公司就无须接受法律的约束了。

尽管很多旨在“保护员工”的法律对小公司网开一面，但实施这些法律的成本还是更多地由这些小公司承担。为100名员工提供轮椅斜道、浴室或其他福利的成本，绝对不是为1名员工提供相关福利所需成本的100倍。这里有一个规模经济问题，而政府对雇主的规定显然是在奖励规模经济，这就让小公司受到了不公平的惩罚。

尽管媒体也承认这些法律带来的经济成本，但他们更喜欢把这种不公正的做法冠以“用经济增长换取员工安全”的美名。但即便是这样的标榜也是错误的。我们在前面已经指出，这些旨在“保护员工”的法律往往会自掘坟墓，不仅没有保护员工，而且在“迫害”员工，比如反歧视法本身就在助长就业歧视。

那么劳动者到底在哪才能得到保护呢？答案就在于市场：经济越强大，员工所能得到的保护越多。

如果雇主虐待雇员，他实际上就是在赶走这个雇员。诚然，一个性情暴躁、缺乏同情心的老板也能让员工为自己工作，但他

付出的代价就是支付更多的薪酬。如果收入不变，即便雇主没那么苛刻暴躁，雇员依旧会选择离开，另谋高就。另外，在选择工作时，很多人对工作环境的重视程度可能会高于收入，因此，为了选择一个善待自己雇主，他们宁愿接受稍低一点儿的工资。

归根到底，好雇主可以付出低工资成本，但坏雇主就必须提供高工资。换句话说，在自由市场，善待员工对雇主来说是有利可图的。尽管劳动保护法在某些情况下似乎是在保护员工，但是更多情况下则是制造新成本，扼杀就业机会。

工资需下调

雇佣税及其他雇佣惩罚增加了雇主的招聘成本，因此，消除这些负担就意味着雇主掏出的大部分钱最终会进入员工个人的腰包。但改善就业形势也需要雇员承受一点儿痛苦。

要降低失业率，降低工资或将成为无法规避的选择，尽管这样说会令人不快。供需平衡是再简单不过的规律，劳动力确实存在过剩问题。为了增加市场对劳动力的需求，劳动力的价格就必须降低。这就意味着，政府需要废弃某些维持高工资的政策，拒绝以法规或美联储进一步推高工资水平的诱惑。

美国必须振兴制造业。美国人可以无止境地购买中国货，然后再用美国信用卡付款，这听起来很美好，但它只是一场白日梦。除了领导力及环境监管之外，亚洲国家及墨西哥的低工资也使很多美国公司在那里开设工厂更有利可图。假如美国的工资水平更低，美国公司当然愿意在本土开启制造业了。但现实是，一方面，很多高技能的美国工人持续失业，有些人甚至参与犯罪；另一方面，美国的贸易赤字不断膨胀。

我们不妨从更基础的层面看待这个问题：工资最终要通过某种方式下调。工资是工人生产效率的函数，而生产效率是资本和技能的函数。在美国，工人的技能水平正在持续下降，部分原因就在于当前美国拙劣的教育制度，它把孩子们封闭在毫无价值的课堂里，对现实世界和工作技能一无所知（我们将在讨论最低工资时再深入分析这个问题）。而惩罚性的税法、负重累累的监

管、庞大的预算赤字和粗放鲁莽的货币政策，这些已经让自由资本成为美国最稀缺的东西。

因此，美国工人就不像从前那样高产高效了，尤其是相对于世界其他地区的工人，他们已经落后了很多。尽管抵消劳动的自然结果就是低工资，但政府还是有办法阻止工资下降：印制更多的钞票。如果美元贬值的速度超过工人每小时工作创造的价值，那么名义工资就会上涨，但实际上则对应着工资下降，因为这种通货膨胀必将推动消费品价格以更快的速度上涨。当工资上涨速度低于生活成本上涨速度时，你当然会越来越穷，但是在这种情况下，你自己或许并未注意到，而这正是政治家们追求的效果。

政治家们会千方百计地阻止名义工资下降，他们一直在这样做，而且有变本加厉之势。但是，假如他们确实关心经济的健康发展，如果他们真正关心就业增长，那么政治家们就可以下调工资，而且很简单：拒绝以货币贬值推高名义工资的诱惑，或者放弃人为制造高工资的政策。

摒弃最低工资

改善劳动力市场供求关系的第一步就是取消最低工资制。尽管最低工资可能会提高某些个人的工资，但它的终极效应则是阻碍雇主雇用更多的人。不妨假设一下，如果我认为一个非熟练工人每小时可以创造6美元的价值，但政府规定的最低工资是7.25美元，那么我就不会雇用这个工人。当然，如果没有人愿意接受每小时6美元的工作，法律如何规定也就无所谓了。这就是说，最低工资法的唯一效应就是让一个原本被双方所接受的劳资协议不再合法。

那么最低工资制到底会给就业带来哪些影响呢？如果雇主认为一项工作所能创造的价值低于最低工资，那么最低工资法就会彻底消灭这个就业机会。个别情况下，这对有些工人来说已经是较高工资了，但他们得到的收益却是以牺牲当前几百万失业人口的利益为代价的，因为这项工作在现在看来已经违法了。

过高的最低工资还会带来更长远的影响。最重要的是，如果

最低工资导致入门级工作不再合法，那么年轻人将丧失获得在职培训的机会。回想一下前面讨论过的就业基本条件：员工必须具备相应的工作技能。

在劳动技能提升时，政治家们马上就会想到教育（尤其是政府资助的公立教育），但美国的学校并没有而且也不应该教授传统的技能或办公室技能。在过去，工作技能都是在工作过程中通过边干边学得到的。但是，一个在工作中边干边学的新人肯定不如有工作经验的员工效率高，而且为了获得培训，他或许还要占用老员工的工作时间。

在职培训往往只适用于低工资甚至是零工资的情况。换一种说法，一个年轻人提供的只有劳力，而他的报酬主要表现为在工作中得到的技能，而不是现金或者福利。最低工资制却严重制约了这种在低收入层次上提供的就业培训。最终的结果是：拥有基础工作技能的美国年轻人越来越少。而在中国和墨西哥，法律允许人们在低工资情况下从事工作，于是越来越多的就业机会被转移出美国。此外，机器设备不存在最低工资问题，因此，还有更多的劳动力逐步被自动化设备取代。

当心被工会盯上！

联邦政府对汽车业的救市带给我们一个重要的教训：在购买工会化公司的债券时，一定要加倍小心，因为一旦公司难以为继，又恰逢民主党当政，债权人就会被扔到一边。继小布什对汽车业展开大规模救助之后，奥巴马也开始思考自己的破产拯救计划。他首先推翻了法律规定的破产清偿顺序，把优先债权人推到美国汽车工人联合会后面。奥巴马甚至动用白宫的权力，攻击那些还想着依法办事的优先债权人。于是，曾为奥巴马的当选慷慨解囊的美国汽车工人联合会成为克莱斯勒汽车公司的所有者，而债券持有者只能自认倒霉了。因此，工会不仅会将公司推到破产的悬崖边，还能在破产时挤到受偿队伍的前面。

让眼下形势雪上加霜的是，美国劳工部又在2010年8月发布

新规，禁止无薪酬的实习工作。如果一项实习工作可能被视为“替代正规雇员”，或者实习工作未能充分受到“在职人员的密切监督”，那么这家公司的雇主就涉嫌违犯劳动法。更糟糕的是，相关制度还提出：“提供实习机会的雇主不能因实习人员的活动而直接获得利益。”

不出所料，到了2011年年初，实习机构便开始纷纷反映他们已难以安置实习人员，因为所有雇主都担心冒犯山姆大叔。这只能带来一个不可避免的结局：雇主失去了实习生，年轻人则失去了实习机会。这是政府最低工资制招致的另一个结果，它让意欲提供实习机会的雇主不敢招聘期待实习机会的年轻人。

支持最低工资制的一个最常见的理由就是：任何人都无法凭借每小时4美元的收入养活一家人。但必须看到的是，这些初出茅庐的年轻人还无须担负家庭的重任。随着年龄的增长，他们会娶妻生子，到了那时，只有具备足够的工作技能，他们才能拿到更高的薪酬。但是在他们开始获得这些技能时，尽管收入微薄，但毕竟他们还只是20岁左右的年轻人，而且大多没有结婚。如果最低工资阻止他们得到这些低收入的工作，他们永远也无法获得维持家庭生活所需要的技能。换句话说，最低工资锯掉了就业梯子最下面的横梁，让很多人永远失去了向上攀登的机会。

如果你想用真实案例说明最低工资是如何破坏就业的，最好的例证莫过于美国的萨摩亚。2007年，美国国会开始在萨摩亚实行最低工资制。工资的突然上涨马上就摧毁了这个岛的经济，失业率迅速飙升至30%，通货膨胀率短期内便达到两位数的水平。2009年，岛上最大的企业、美国金枪鱼罐头品牌“海中鸡”关闭了罐头制造厂，并裁员2 041人。2010年，萨摩亚的第二大企业，星琪金枪鱼罐头公司削减了400个岗位，并计划进一步裁员400人。

更糟糕的是，由于萨摩亚的金枪鱼出口量锐减，离开萨摩亚港的货轮数量越来越少，整个出口都受到影响。此时，金枪鱼的出口收入已不足以支付进口运费，这就抬高了进口成本。萨摩亚在失业与通货膨胀的双重打击下不堪重负。毫无疑问，美国国会

成功地摧毁了萨摩亚的经济，凭借的不过是提高最低工资，而不是通过战争。

失业保险

还有一项政府政策维系着高工资和高失业率：无止境的失业保险。既然能源源不断地从政府手里拿到支票，为什么还要求助于减薪呢？

对比一下拿到手的工资单和失业救济金，你可能会发现一个难以置信的事实：即使另有选择，有些人也可以忍受失业——每周的失业救济金只有260美元（但是在马萨诸塞州，每周的失业救济金甚至超过700美元）。但如果通览全局，我们就会发现失业未必是坏事。

按美国国会预算办公室提供的数据，在一个双薪家庭中，如果其中一人失业并开始领取失业救济金，那么家庭年总收入的平均降幅为26%。现在，我们假设一个家庭的年总收入为7万美元，按美国国会预算办公室统计得出的平均降幅，该家庭年总收入将变为51 800美元。乍看起来，该家庭的年总收入减少了18 200美元，但这里有一个问题：这18 200美元与工作代价以及享受的失业救济相比，到底哪个更令人期待呢？

工作的成本或者说代价到底是多少呢？尽管每个人的情况有所不同，但肯定都不少，还有可观的通勤费。如果乘地铁或公交车上下班，每天需要支付的交通费为3~10美元，或者说，每年的交通费为750~2 500美元。如果开车的话，你需要支付汽油费，或许还要交过路费和停车费（在大城市，仅这一项就可以轻易达到2 000美元）。驾车上班还要磨损轮胎，最大的折旧当然还是汽车——美国国家税务局（IRS）估计这项费用约为50美分/英里。

因此，任何一份工作，每年都会让你轻轻松松地掏出几千美元。但如果你失业的话，就可以省下这笔钱了。此外，你还可以卖掉自己的二手车，然后把这笔现金放在口袋里，还省下了保险费和年检费。

如果你是一个白领雇员，工作成本可能还包括干洗费、擦鞋费以及更换西装、衬衫和皮鞋的费用。

吃饭支出对就业者来说花费更多：午休时，你可能在办公室附近买一个9美元的三明治，但是在家里，你可以花2美元给自己做一顿饭。如果夫妻双方同时工作，你们还有时间一起出去进餐或是购物吗？你们更有可能订外卖，这同样增加了工作的成本。

如果你们还有一个小孩子，并且夫妻双方都在工作，那么雇人照料孩子肯定还要让你们花费一大笔。如果夫妻中的一方失业，当然就可以省下这笔钱了。

还有很多原本需要雇人做的家务，比如修建草坪、清理房间或遛狗，如果不工作的话，你就可以自己做，这都会降低你的生活成本。此外，灵活的时间安排和可自由支配的时间还可以为你创造很多省钱的机会，比如领取优惠券、购买打折商品、避开交通高峰期外出以及看午后场的演出。

对某些人来说，为工作付出的这些成本或许可以弥补失业救济金低于工资的缺口，或者说，工作本身就是得不偿失的，而且这还没有考虑到非货币收益。大多数人并不是为了工作而生存，而是为了生存而工作。除极少数人外，大多数人之所以工作，仅仅因为他们需要通过工作满足基本生活需求。但是在失业后，你有更多的时间休息、博览群书、走亲访友、锻炼身体、游历山水。此外，如果不工作的话，你也不必担心会麻烦同事，为了按时完成任务而赶时间，为了每天赶班车而奔忙。因此，政府的失业保险对不工作者而言是更大的福利，如果你工作，当然也就无法得到失业救济金了。

因此，不工作所享受的福利与工作需要付出的代价合到一起或许超过你的薪酬（尤其是在扣除所得税之后）。这显然让失业变得更有吸引力，因此，它不仅提高了失业率，而且还以多种方式推动了工资上涨。

首先，失业保险通过抑制工作动机减少了实际的劳动力供给量，劳动力供给的降低又让失业保险推高了劳动力价格。换句话

说，工作者可以索取更高的薪酬，因为只要还有人满足于失业状态，当前的工作者就少一分竞争压力。

其次，失业保险增加了工作的边际成本，即雇主需要支付更高的薪酬才能找到人为自己工作。不妨这样想：如果你每周最终拿到手的收入是750美元，这就要求你放弃每周250美元的失业救济金，因此，这份工作的边际收益就是500美元——这还没有考虑上述各种工作代价。

对很多失业者来说，找一份工作的边际税收太高了（税基包括这份工作的实际收入以及所享受的全部失业救济金，实际上，这就相当于政府要收回失业时所享受的全部失业救济金），以至于很多失业者只愿意接受可避税的工作。这样，失业者在赚取额外免税收入的同时，不必放弃享受的失业救济金。从经济角度看，多一个人从事免税工作而不是待在家里看电视，肯定会增加整个社会的收益，但政府将损失税收收入，支付不必要的失业救济金，而且这样的失业统计数据是被夸大的。

取消政府失业保险对就业来说将是一个极大的促进。它给下调工资创造了空间，并通过消除法定就业税降低了雇佣税。如上所述，即便存在失业保险，自由市场也一样会发展，但最好的出路显然是由劳动者为自己提供保险。

没有失业保险，工作者的工资会更高，他们可以省下这笔钱以应对不测——这在本质上就是失业保险。储蓄不仅可以带来复利，而且社会也会因储蓄投资于经济增长和创造其他就业机会而受益，储蓄的最终所有者当然也可以在需要时随时动用这笔钱。

现在，我们再来想想“自保”者在失业时会发生什么。他依旧可以度日，因为他有储蓄，但他有足够的动力尽快找到下一份工作，因为失业时间越长，储蓄就越少。

在当前条件下，工作者根本就没有储蓄的动力：只要你尚在失业，只要不突破上限（美国国会一直在提高这个上限，到今天已有两年），政府就会花钱维持你的生活。用四周的时间找工作也不会比花四个月时间找工作节省多少钱。但是对于独立承担失

业保险的人来说就不一样了，他们当然急于在尽可能短的时间里找到一份好工作，因为只要想到接受政府的失业救济金迟早有一天要全数偿还，人们也就没有任何动力继续赖在家里了。假设每个人都根据上限领取最大数量的失业救济金，这很可能是一笔巨大的开支，但是，尽管救济金可能导致某些人不愿意重新就业，但他们迟早会花光这笔救济金，到那时，为了生存，他们还是要工作的，于是，政府就可以通过征收工资税弥补此前的开支。此外，由于原本赋闲在家的劳动力重新就业，增加了劳动力大军的总量，这同样会提高整个经济的生产能力。

因此，我的基本观点就是要抑制货币贬值，取消最低工资制和失业保险制，而所有这些政策建议的结果无非就是降低工资。我知道，这听起来肯定有点儿刺耳（如果你现在还在靠工资生活，在阅读这部分时，你或许会想："我怎么能希望自己的工资减少呢？"），但最终受益的将是所有人。

那么低工资对普通美国人又意味着什么呢？对失业者来说，它意味着他们更容易找到工作，尽管新工作的工资水平会略低一点儿。对工作者而言，它意味着他们的收入将有所下降，除此之外，很多产品和服务的价格也会降低。如果物价下跌速度超过工资下降速度，我们的生活水平反而有可能在短期内得到改善。

但同样有可能的是，当前人为炮制的高工资或许也会让你成为受益者之一。因为失业保险会暂时推迟躲在暗处的竞争对手争夺你现在的工作。如果没有最低工资和法定失业保险，你的雇主或许就找两个能力较低的人取代你。不过，只要政府干预经济，就会有人受益、有人遭殃。不过，取消政府对市场的干预或者说扭曲，自然会破坏既得利益者的好日子。

所有管制都在扼杀就业

扼杀就业的不仅只有劳动法，几乎一切法规都会产生这样的副作用。尽管政治家和媒体喜欢将制度标榜为让大企业服从监管的手段，但这些监管的真实效应却往往是打击小企业，保护这些超级航母，甚至是人为地阻止新企业加入竞争。

今天，我已不再钟情于美国政府和媒体极力宣扬的小企业。事实上，我认为政府根本就没有偏爱小企业、疏远大企业。尽管我本人也算是一个小企业主，但我不像大多数美国人那样对“夫妻店”情有独钟。有一点是非常清楚的：打击小企业就是打击就业最有效的手段。

根据独立于两党的中间派研究机构考夫曼基金会在2010年开展的一项研究，初创企业正在成为美国新增就业机会的最大来源。这项研究指出，64%的新增就业机会均来自成立不足5年的企业。

即使我们不考虑新增企业，政治家们的陈词滥调也是有道理的：小企业是创造就业的发动机。比如，仅2007年，53%的新增就业岗位（不包括初创企业）都是由人数不足19人的小企业创造的。

考夫曼基金会的研究已表明，作为特殊的就业岗位创造者，小企业和初创企业本身并无任何神秘之处。实际上，初创企业当然更有可能比成型企业实现加速增长，而这自然会带来更多的新岗位。因此，解释这种就业创造能力的答案并不在于政府是否扶持或补贴小企业，而是不再为它们设置障碍。毕竟，限制新企业进入市场的管制并不能阻止其他小企业走向“死亡”，或许只会加速它们的“死亡”。

经济学家马克·克雷恩指出，美国企业每年执行联邦政府各项法规的成本高达1.187万亿美元。尽管取消这些法规中的大多数将有助于刺激就业增长，但必须看到的是，某些法规对就业的破坏性大于其他法规。如果政府不能高抬贵手，小企业要获得成功堪比登天。因为在这种情况下，企业实现盈利的前提不仅是满足消费者需求，还要承受政府带来的额外负担。最终的结果就是，很多原本前途光明的企业半路夭折。

而对企业家精神打击最大的莫过于特许经营法。在路易斯安那州，如果得不到经营许可，你就不能开花店。要得到这份花卉经营许可，你不仅要花费数千美元，还要拿出很多时间细细研究一番。那么这场考试的考官又是谁呢？就是已获得经营许可的花

店。猜猜他们这么做的动机是什么？

美国司法学院始终反对州政府颁布的经营许可法（比如，在华盛顿，只要旅行指南介绍历史遗迹就涉嫌违法）。这些法律的初衷是维护现有企业免受竞争威胁，但它们却扼杀了就业机会。不过，官方当然会给经营许可法一个合法的解释：它能帮助公众免受不良花草经营商的伤害。但是，难道不良花草经营商真的那么可怕吗，以至于居然需要动用代价高昂的政府管制保护消费者？实际上，最糟糕的情况莫过于做了坏事之后还能改头换面，但这显然是许可经营无法规避的。因此，消费者所能得到的最好保护无非就是一个高度竞争的市场。具有讽刺意义的是，经营许可法恰恰限制了竞争，进而弱化了这种保护。

州政府应废除所有不必要的经营许可法。如果能做到这一点，我们就会看到更多的企业家，而他们必然能够创造更多的新就业岗位，这对那些受此类法规伤害更大的相对贫穷的少数群体而言尤为重要。

事实上，足足有几百项联邦政府及州政府的法规制约着企业家创办新企业。如果美国国会和州立法机构能取消这些规定——不管是国会法令还是环境及安全规定，美国就会迎来几千家新企业，而就业增长自然会随之而来。当然，政治家们或许会说，这种就业增长的实现是有代价的：如果没有政府颁布的安全法规，雇员必然要面对不安全的工作环境。这显然是一派胡言，因为在充分竞争的劳动力市场中，雇员在评估一个就业岗位时同样会考虑工作环境，雇主也会通过创造安全的工作环境吸引更优秀的人才。而大多数劳动安全法规不仅无助于提高安全性，反而明显增加了雇主的成本，从而导致就业机会的减少和企业竞争力的下降。

因此，如果说政府有能力促进就业增长的话，那就是远离市场，不做绊脚石。

第四章
如何修复金融业：能否让市场来说话

在金融领域，一切都是不确定的。在这个世界里，最好的做法就是听天由命。

在政治领域，有些赌注是注定的。一个无法规避的事实是：在每个由政府招致的危机尘埃落定时，形形色色的政治家都会开出一剂猛药，那就是更多的政府参与。

2009年年底，就在美国人一步步走进金融恐慌的深谷时，奥巴马和麦凯恩展开了总统竞选的第一轮辩论。也就是在这个月，美联储出手救助房地美、房利美和AIG。为了让救助之源——“不良资产救助计划”顺利出台，财政部部长保尔森及美联储主席伯南克正在国会山废寝忘食地工作着。

9月25日，当奥巴马和麦凯恩在密西西比大学展开竞选辩论时，美国人在惶恐不安中等待暴风雨的来临。股市暴跌，银行倒闭。显而易见，金融领域正在遭受一场浩劫，整个国家正在遭受灾难，而形势还在不断恶化。

在这种情况下，奥巴马进行了一番掷地有声的分析：

> 现在，我们必须承认，这场金融危机就是对议员麦凯恩所支持的小布什八年以来失败的经济政策的最终裁决。按照他们的理论，只要“撕碎”市场监管和消费者保护，只要把越来越多的自由还给市场，繁荣就会从天而降。

奥巴马对小布什的批评没有错，但他把责任归咎于“撕碎监管”显然值得商榷。更重要的是，奥巴马不仅对美联储在这场危机中的过错只字不提，而且没有指出正是政府为银行的担保方式——无论是明示性的保证还是暗示性的支持，促使银行肆意妄为地涉足高风险领域，并最终酿成这场危机。当然，奥巴马所处的

位置不允许他指责政府为银行提供的担保，因为他本人就是小布什提出的“不良资产救助计划”的支持者。我之所以对奥巴马如此苛刻，只是想用一个发生在身边的例子来说明，按照传统思维，人们总是习惯于把经济问题归罪于监管不足。很多评论家和政治家都曾说过，自由市场是危机的根源，而政府是问题的终结者。

但银行体系出现问题并不是因为监管太少，而是因为监管过度。为限制银行采取过度高风险的经营模式，美国的确像奥巴马说的那样，需要更多“大人的看护”，但看护不应来自政府官员，而是应该来自于债权人和客户。

因此，这个大政府认为金融体系已失灵的观点并没有错，而金融失灵又是造成经济失稳的关键因素。但解决这个问题的答案显然不是强化监管，也不是所谓“更明智的监管”。要医治病入膏肓的金融业，让经济更加稳定，并不需要我们大刀阔斧、洗心革面：自由市场就是最好的医生。政府根本无须告诉银行该怎么做，也无须在它们难以为继时出手相助。任何监管者都不可能比破产对银行的约束更有效。

难逃其责的“新政”

保罗·克鲁格曼及其他持相同观点的经济学家或业界权威会告诉你，罗纳德·里根和小布什因废弃“新政”而酿成2008年的金融危机。

据说，罗斯福曾以监管限制银行从事高风险业务，但保守主义者却怂恿银行家摒弃这些规定，最终让无法无天的资本主义走上自我毁灭之路。

但是在现实中，罗斯福的“新政”显然应为金融体系的过度冒险并招致2008～2009年的危机承担主要责任。我们在第二章曾讨论过，房利美在房地产泡沫的形成过程中“功不可没”，而房利美恰恰是“新政”的产物。罗斯福一手打造的另一项制度却在破坏银行系统稳定性的过程中发挥了更大的作用，这就是存款保险。

FDIC（联邦存款保险公司）是接受救助时间最长的美国银

行。简而言之，对于你在任何一家银行开立的存款账户，FDIC都会为你在这个账户中存入的第一个25万美元存款提供保险，而支票账户则无金额限制。如果银行倒闭，并导致你无法提出全部存款，FDIC将负责补足差额。

尽管某些政治家会煞有介事地告诉我们，FDIC的宗旨就是保护银行客户免受银行不良行为的伤害，但事实上，FDIC保护的是银行免受自由市场带来的竞争压力。

美国的高中历史教科书与很多媒体权威都声称，FDIC是美国政府在“大萧条”时期面对银行体系崩盘做出的审慎应对。诚然，当时有数千家银行破产倒闭，整个银行体系一片狼藉，很多人因银行破产而损失了存款。

但如果认真思考，我们就会发现，损失存款的风险显然被人为夸大了。经济学家保罗·克鲁格曼为我们提供了“大萧条”时期的银行破产数据：

> 1930～1933年，有近9 100家商业银行破产，涉及的存款金额高达68亿美元。截至1929年，这些破产银行的存款额占全部商业银行存款总额的13.3%。而在这些破产银行，存款人的净损失约为13亿美元，或者说，大约为全部商业银行存款总额的19%。

这听起来有点儿恐怖吧？但算一算，你就心里有数了。假如在这些破产银行中，存款损失率为19%，并且这9 100家银行持有全部存款总额的13.3%，那么在这段时间里，破产银行损失的存款总额则是13.3%中的19%，即2.5%。

因此，在美国迄今为止所经历过的这场银行破产大潮最疯狂的时期，银行破产造成的存款损失率也仅有2.5%。当然，我并不是说这点儿损失无足轻重，而是想告诉各位，对美国人来说，即便是通货膨胀给支票账户带来的贬值，也要比这多得多。

在实行存款保险以及刺激通货膨胀的货币政策之前，我们已经历了100多年的通货紧缩，在此期间，银行存款每年都在增值。事实上，从1929年秋季到1933年第一季度，消费品价格整整下降了24.4%。这就是说，尽管银行存款遭受了2.5%的损失，但即使是剩下的97.5%存款，也能比这笔存款的全额在“大萧条”之前多买20%的产品和服务。

真正有意义的还是那13亿美元的损失，因为它意味着美国人对银行信任的丧失。就像我们现在经常听到的那样，“大萧条”带来的银行破产让一大批美国人失去了自己的终生积蓄。

更重要的是很多人不再信任银行。随后，存款总额下降30%，而且主要是由存款人提取存款造成的。

这才是FDIC给这场战争带来的真正威胁：由于客户不再信任银行，使得银行失去了业务。这就是说，政府存款保险的真实效应并不是保护存款人，而是保护银行。

存款保险带来的道德风险

联邦政府的存款保险政策还会招致道德风险，并促使银行涉足高风险业务。

不妨考虑一下，在有无政府存款保险的两种情况下会有什么区别。如果没有存款保险，银行客户就会面对损失存款的风险。

我们都知道：如果将钱存入银行的储蓄账户或支票账户，银行并不是将这笔钱放在贴有你名字的保险柜里，银行会用这笔钱发放贷款或是进行投资。如果这些投资或贷款出现亏损，那么只要你不是正赶在这时提取存款，银行依然能够正常运转。但如果银行损失惨重，你或许就会血本无归。

因此，如果你认为有必要让银行帮你守卫财富，这意味着你的财产将面临巨大威胁，因此就需要你进行一番认真的尽职调查。你必须认真筛选，看看哪家银行最安全、最适合做你的财富守护者。你还要评估银行的透明度，看看它是否愿意充分披露自

己的投资和贷款。此外，你要了解它的投资风格是否保守。

如果你认为银行的稳健性很重要，那就要看看它在分享利润时是否慷慨。经营风险较高的银行往往能实现较高的投资回报，因而可以对存款账户支付较高的利息，或是提供更多的免费服务，比如，免费的对账或网上银行业务，或是对其他银行收取的ATM跨行收费予以返还。但任何银行都需要在风险与安全之间做出适当权衡。

即便是购买一台价值500美元的平板电视，消费者也会精打细算、货比三家，但有了FDIC，存款者在选择为自己看护养老金的银行时却会满不在乎。银行知道，客户只关心收费是否足够低、存款利率是否足够高，至于银行会给他们的生活带来多少风险，他们却不以为然。因此，他们没有丝毫的动机寻找安全，却有足够的动力无所畏惧。

尽管这些安全性及稳健性因素会给银行的潜在客户带来巨大影响，但它们对银行潜在债权人的影响或许更深远。如果一家银行对客户没有吸引力，投资者当然不愿意购买它的债券。

因此，如果没有政府提供的存款保险，银行就会有足够的动力维护安全性。从事高风险业务的银行自然也难以吸引客户，无法在资本市场融资。

使命渐变

在最初组建FDIC时，美国政府为它杜撰了一个无限美好的使命：保护普通美国人，避免他们因银行的贪婪而失去自己的救命钱。1934年，当FDIC开始经营时，规定可保险的存款额仅限于2　500美元。按照2010年的美元购买力计算，这笔钱相当于4万美元。假设你在1934年把一笔超过2　500美元的钱存入银行，如果你足够精明的话，最好还是对银行的安全性做一番调查。

但政府马上就开始提高保险限额，而且一发不可收拾。到1935年，纳税人的存款保险上限已增至5 000美元（相当于2000年的8万美元）。最终，存款保险上限变成了10万美元，在2008

年金融危机期间，这个数字再次飞涨到25万美元。

按不变美元购买力计算，被保险的存款限额增加到最初的6倍。于是，FDIC也从保护普通存款人摆脱贫困的工具，变成了一种让存款人不再顾虑银行安全性的担保。

这样的变化很重要，因为它让FDIC失去了原有的托词。FDIC乐此不疲的救助带来了道德风险，让存款者和银行都对银行的高风险行为麻木不仁。但是在对存款保险设置较低的上限时，这种道德风险也会相对较低，因为普通投资者或许不关心银行做什么，真正有影响力的客户是大额存款人。因为他们的大部分存款面临威胁，而且这些大额存款人也恰恰是最容易让银行倾听其声音的人，因此，他们更有可能主动“监管银行”，确保这些银行不至于放荡不羁。

摆脱了对银行挤兑的担心，又不必考虑投资的稳健性，市场的力量只会让银行走向一个目标：风险与收益相匹配。只有在实现较高的投资回报时，银行才能为储蓄账户支付更高的利息，但只有承受更高风险，银行才有可能实现更高的投资回报率。作为投资者，如果能坚持安全第一，你就能让所有人望尘莫及。

即便存款高于FDIC设置的存款上限，大额存款人的存款也不会遭受损失。例如，当WaMu（华盛顿互惠银行）在2008年破产时，FDIC出手相助，接管了这家银行，然后又以大幅折扣价将该银行转手出售给JP摩根大通，最终，WaMu的所有存款人都秋毫无损。超低折扣价迫使FDIC私下为WaMu的大额存款人提供巨额补贴，而且补贴金额远远超过FDIC对外公布的保险上限。于是，WaMu的高风险行为（对次级贷款的巨额投资）并没有阻止人们继续在这里存款，至于FDIC超乎寻常的临危救难行为，自然会让未来的大额存款人不再担心银行的稳健性。

在金融业，各公司实施高风险行为已习以为常。还记得20世纪八九十年代的储贷危机吗？祸源是FDIC的双胞胎兄弟——联邦储蓄与贷款保险公司（FSLIC）从事超高风险业务，而它同样是“新政”下的产物。道德风险招致了过度冒险行为，而结果就是747家储蓄贷款机构被停业，损失金额高达880亿美元，并引发

国会诬陷5名美国参议员和白宫发言人的丑闻。

此外，由于银行不必再担心挤兑，也就没必要保持适当的准备金。这就使银行发放远超过正常水平的贷款，银行在增加贷款和维持低水平准备金时，也无须权衡风险与收益了。尽管增加贷款有助于银行提高盈利水平，但也会令其付出代价：银行体系不再稳健，破产风险陡增。在没有FDIC的情况下，竞争压力迫使银行必须保持适当的存款准备金。一旦储户对存款的安全性丧失信心，就会恐慌性挤兑，并摧毁银行最宝贵的资产——声誉。但是存在FDIC的情况下，银行就不再有这样的顾虑，而遭殃的则是整个银行体系。

以市场约束取代政府监管

废弃了约束银行行为的市场力量，也就为政府的干预创造了空间，于是FDIC与美联储共同成为最活跃的商业银行监管者。但是，政府永远也不会像市场那样成为有效的看门人。

作为客户、投资者和债权人，代表市场的势力会让银行的资产随时面临风险，而官僚式的银行机构则没有任何可担心的。2008年金融危机后，我们对此深有体会。

2008年，一个普遍的观点是，银行监管者碌碌无为、玩忽职守。财政部总监察长认为，尽管Netbank银行在破产前已显示出诸多信号，但美国储蓄机构监理局却“没能做出及时反应并采取有效对策”。 这位总监察长还指出，在阿肯色州ANB金融国民协会银行即将破产时，货币监理署“并没有及时采取任何措施，而且对ANB银行的快速增长没有进行积极有效的监管”。

在新边疆银行破产之后，FDIC认为：“回顾过去，或许应该在初期审查中对银行实施更严厉的监管。”

那么在这些玩忽职守的银行监管者中到底有多少人被革职呢？一个都没有。SEC的官员们也没有一个人被解雇，美联储主席本·伯南克连任，纽约联邦储备银行行长盖特纳则晋升为财政部部长。

也没有一名一线监管者因此被解职。实际上，很多人还得到了一个大礼包——颁奖者是纳税人。美国联合通讯社曾在2010年3月报道：“在2003~2006年的经济景气时期，针对美国顶级银行的三大监管机构——FDIC、美国储蓄机构监理局及美国货币监理署至少向员工发放了总计1 900万美元的奖金。”

正如美国联合通讯社在报道中指出的那样，更令人难以启齿的是：

> 这些奖金几乎都是用于奖励银行监管者的“出色业绩”。其中，最大的一笔奖金超过840万美元，归属金融审查机构，即负责审查银行内部文件并对银行危机做出早期预警的员工及管理者。分析师、审计师、经济学家及犯罪调查人员也榜上有名。

对于这笔奖金，美国储蓄机构监理局的发言人威廉·鲁贝里（William Ruberry）给出了一个巧妙的借口：

> 颁发这些奖金的目的是激励员工，让他们勤奋工作。近几年，美国经济步入低谷……我认为不应该打击员工的工作积极性，也不应该否认他们提出的好建议。

换句话说，政府的银行监管者能否获得金钱激励，取决于他们工作的勤奋程度，以及上司是否认为他们提出了“好建议”。

在私营部门，监管者（如债权人）的金钱激励与银行实际业绩的关系更紧密。如果债权人或大额存款人对接受贷款或是实施存款的银行疏于监督，那么他就有可能损失自己的钱财。

如果一家对冲基金或投资银行出现FDIC、美国储蓄机构监理局或者美国货币监理署犯下的同类错误，它就会破产。而美国政府的作用恰恰南辕北辙——得到激励的是犯错者。面对这些不称职的银行监管者，美国国会的反应居然是加薪晋职。

2007年，美国货币监理署的预算只有6.38亿美元，到了2012年，这个数字估计为9.01亿美元。《多德–弗兰克法案》（Dodd-Frank　Act）不仅让FDIC掌握了更大的权利，还把FDIC的保险上限永久性地提高到了25万美元。这一轮经济大救援与《多德–弗兰克法案》相结合，赋予了FDIC更多的权力。

危险组合：补贴与去监管

银行业最大的问题在于，政府对市场的干预和扭曲已根深蒂固，以至于人们在谈论“去监管”或“补贴”时往往会无可救药地陷入迷茫。1999年的《金融服务现代化法案》显然是“去监管”概念被混淆的最佳例证，它彻底消除了银行拓展业务的壁垒。

当时，保守主义者曾将该法案颂扬为自由市场改革的经典之作，而到了2008年，便被自由主义者斥责为鲁莽且不负责的监管放松。但无论是批判还是辩护，他们对《金融服务现代化法案》的解释都是断章取义的。

该法案的真正背景在于：参议员卡特·格拉斯与众议员亨利·斯蒂格尔共同提出了1933年的《格拉斯–斯蒂格尔法案》，并据此创建了FDIC。这个以提议者名字命名的法案也被称为《银行法案》。该法案除创建FDIC之外，还禁止银行涉足从事其他金融业务的公司，即禁止商业银行同时从事投资银行业务。

2008年金融危机伊始，自由主义者就开始指责“无管制”导致金融业出现了问题，而罪魁祸首就是“取消了《格拉斯–斯蒂格尔法案》”，他们所指的这个头号罪人就是克林顿总统在1999年签署的《金融服务现代化法案》。

但《金融服务现代化法案》并没有真正废弃《格拉斯–斯蒂格尔法案》，否则它就应该禁止FDIC采取毫不掩饰的救市行为。相反，《金融服务现代化法案》只是消除了对FDIC涉足某些道德风险实施限制的监管制度。

换句话说，市场一直在监管银行业，但《格拉斯–斯蒂格尔法案》扼杀了市场，并以政府监管取而代之。而《金融服务现代

化法案》又变本加厉地扼杀了政府监管，让银行业变成了一个彻底不受监管的行业。

在对《金融服务现代化法案》展开辩论时，假如我是国会议员，我绝对会提议取消FDIC和遗留下来的《格拉斯–斯蒂格尔法案》残渣。即使我的提案被否决，我也会对《金融服务现代化法案》投出反对票。

我认为，只要政府对银行的全部债务提供保险，它就有权对银行发号施令。如果我请求你为我的贷款提供担保，你就可以对我的行为施加限制，比如“不得拿着这笔钱去拉斯韦加斯赌场”。理论上，政府不应该告诉任何人该如何花钱，不过一旦它成为保险人，政府就获得了这样的权利。

因此，假如你不想让政府告诉银行该怎么做，那就必须让银行摆脱政府的救济。

出路：彻底废除FDIC

因此，恢复金融稳定的第一个步骤就是彻底废除FDIC。（当然，这完全有悖于美国国会的做法——凭借2010年的《多德–弗兰克法案》，国会将FDIC的存款保险上限提高到了25万美元。）

即使没有FDIC，银行的存款保险也不会消失，但冒险就变成了一种需要付出代价的行为。私人存款保险商会涌现，风险也将得到更精确的定价。

客观地说，FDIC确实是根据对银行风险水平的考量制定不同的费率，但费率的级别设置毕竟有限，根本不足以反映风险水平的变化，更重要的是这种定价缺乏市场检验。我相信，FDIC肯定有一大批优秀的经济学家，他们完全有能力精确测定风险的溢价水平，从而对银行的产品合理定价，但它毕竟是一个政府机构，从事风险定价的人与银行的风险水平没有任何利害关系，换句话说，银行的风险是否合理与他们的利益并不相关。

而私人存款保险商则会带来一些根本性变化。首先，存款保险本身将具有可选性。银行可以选择是否拒绝为客户提供存款保险，银行客户也会像投资股票那样，接到由银行做出的“免责声明”：你的投资有可能血本无归。

一家不提供存款保险的银行很可能是一家高风险银行，因为这会让它们的存款账户变得像股票投资账户一样，既承担高风险又有可能获得高回报。另外，如果银行拒不为客户提供存款保险，就表示它对自己的稳健性信心百倍。银行只投资于最安全的产品，而且拥有客户对自己的完全信任，因此它根本就没必要把钱浪费在每个月的保费上。

具有竞争性、可选择性的私人存款保险与当前FDIC的强制性存款保险还有一个关键区别：私人存款保险商自己的财产也要承担风险，这就确保他们必须进行更精确的风险评估。和银行的主要借款人一样，这些私人存款保险商同样是优秀的监管者，他们肯定会比政府监管者更尽职尽责。

此外，客户也可以成为监管者。就像在购买平板电视之前需要详尽了解各种产品的信息一样，客户在选择银行之前也会开展调查。有人可能会说，一般人显然还没有精明到可以阅读资产负债表或是了解银行风险头寸的水平，因此他们不可能像挑选电视那样识别一家银行的好坏。但是，既然我们的祖父辈在没有FDIC或是高中毕业证的情况下都能选择适合自己的银行，今天这个受教育程度更高的社会没有理由不做得更好。在很多没有存款保险的国家，客户做得不是很好吗？难道新西兰人就比美国人更聪明吗？我想说的是，阅读资产负债表要比理解平板电视性能简单得多，会计学远比工程学更易学。幸运的是，大多数消费者还无须掌握工程学或者平板电视性能。即使不知道平板电视的工作原理，消费者还可以依赖广告和品牌声誉选择适合自己的产品。同样的市场机理也可以帮助客户学会判断哪家银行更安全。没有强制性存款保险，你可以查询银行的“消费者报告”，研究一下存款的安全性，然后再比较安全性与免费对账之类的优惠，看看哪个对你更重要。

对今天的银行客户来说，这听起来有点儿陌生，而且似乎是一种负担。毕竟，就目前的情况，研究银行的稳健性还不是我们必须要做的事情。因为你根本就不关心银行如何用你的钱投资，即使银行赔光了所有存款，还有FDIC全额偿付你的存款。相反，我们在选择银行时，唯一要考虑的就是，这家银行有多少自动柜员机，有多少免费服务，网上银行是否方便，或是储蓄账户的利率如何。

但是，想想美国如今的银行体系：几乎毫无责任感，而且充斥着道德风险。再想想美国政府救市的代价，如此看来，没有政府补贴的银行业似乎没那么糟糕。

过度监管的华尔街

每次听到有人抱怨金融业缺乏监管时，我都会怀疑这些人是否了解金融业。

金融业或许是美国被监管程度最高的行业，即便不能独占鳌头，至少也能进入受监管程度最高行业之列。投资公司和银行的问题并不是政府监管太少，而是政府插手过多。

我本人就经营着一家投资公司，因此每天都要面对不计其数的规章，某些规定甚至让我感到不可理喻。在我看来，很多监管规定根本就不会保护任何人。毫无疑问，这些规定不仅伤害了我的公司和我的客户，同样会殃及普通投资者。与此同时，这些制度却保护了大公司：因为它们限制了小公司的成长，阻碍新的竞争对手进入市场。归根到底，蒙受损失的是全体投资者，因为所有人都不得不为低质量的服务支付更高的价格。

在我个人的经历中就不乏这样的例子。在整整三年的时间里，我的公司始终被禁止聘请新的经纪人和开设新的分支机构。此外，大概也就是在这段时间里，我对个别股票进行了深入研究，并撰写了很多有价值的股票分析报告，这些报告当然可作内部使用，但法律却禁止我向当前客户或潜在客户提供这些报告。

这到底是怎么回事呢？故事还要从2008年讲起。

在那一年，房地产泡沫破裂，大银行纷纷倒闭，而政府则在乐此不疲地忙于救市，有些关注我的人突然意识到：现实被我不幸言中了。有些人或许会买一本《美元大崩溃》，有些人会找到我以前在消费者新闻与商业频道（CNBC）或是福克斯新闻频道录制的节目，当然，很多新客户干脆登门造访。

为满足这些新的需求，我开始迅速扩展业务规模。公司聘请的经纪人也在短时间内从原来的10位增加到17位。当时，我还以为聘请这些经纪人应该是法规允许的。但让我感到意外的是，我们这样做并不合规。实际上，美国金融业监管局（FINRA）注意到，我们招聘的人数已超过监管机构规定的上限（我们每次招聘新人都要填报合规性文件，这就使FINRA可以随时了解掌握我们的公司规模），并马上致信我公司，要求我们必须在获得新的监管许可之前停止所有招聘活动。最糟糕的是，公司相关部门的主管并没有把这封信转交给我。于是，虽然监管机构已责令公司停止招聘新人，但我还在继续聘请经纪人。等我知道这件事时为时已晚，因为政府监管机构拒绝批准我们获得发表研究报告的资质（我将在下文中详述这件事），于是，我马上指示公司停止招聘活动，在2011年夏季之前，公司再未增加一人。大约在一周之后，我在美国国会就业创造委员会的听证会上提及此事。

在经过漫长的FINRA调查之后，公司因雇用人数超过规定而被罚款15 000美元，而且还因其他诉讼花费了50万美元。随后的常规性审查又牵涉出其他程序性合规问题，只有解决这些问题，我才能提交增加经纪人数量的申请。

整个过程中，令人匪夷所思的事情荒唐至极，我感到一种难以克制的沮丧。那些在豪赌次级贷款惨败后得到政府救助的大公司都在裁员，而一家曾提醒人们警惕危机即将到来的小公司不仅被监管者禁止招收员工，而且被施以重罚。

前面已经提到，直到我绞尽脑汁地想知道，获得发布股票研究报告的监管许可为什么要如此苦苦等待的时候，我才恍然大悟：原因竟然是我招聘的经纪人数量超过了监管机构规定的人数。当不计其数的大型投资公司丧失威信、忙于解聘员工时，我

的信誉却在陡然上升。于是，我想充分发挥这种信誉的价值，抓住大量天才级分析师正在加入失业大军这一大好时机，建立一支高水平的研究团队，并借此机会涉足赢利能力较强的销售业务。内部研究机构不仅有利于改善公司为内部客户提供的研究报告质量，其本身也是有利可图的，因为我可以通过这个渠道与其他证券公司分享我们的研究成果，并以此换取对方的经纪业务。此前，我的公司还是一个纯粹的零售型研究机构。我在媒体获得的关注度以及整个行业范围的裁员，为我们开展机构性业务提供了千载难逢的大好时机。顺便提一下，这也正是自由市场的魅力所在。在公司破产或败落时，他们就会抛售一切有价值的服务或资产，而这就是你大量买进物美价廉的好东西时。对于我来说，最有价值的服务是机构业务，最有价值的资产是这些机构的研究人员。

于是，我首先招聘了一位经验丰富的研究人员担任研究部主管，最初，我曾聘请了四位顶级分析师对60只外国股票进行研究。我一直想当然地以为，要获得开展这种新兴业务的监管许可应该是小菜一碟。但无知的设想让我付出了惨重代价。因为我雇用的人数已超过从事零售业务允许的人数上限，在解决这个问题之前，FINRA不允许我继续拓展业务。随后，其他监管问题接踵而至，也让我发展研究业务的信心备受打击。

最后，研究部主管不得不离开公司，另谋高就，还有两位分析师主要从事投资银行业务的研究，尽管这同样是一项新业务，但无须额外申请业务许可（实际上，公司从事私募或二级市场发行并不需要审批，在截至创作本书时，我们依旧没有获得首次公开发行的资格）。当然，如果能像计划那样与市场研究及机构销售业务相结合，投资银行业务肯定会更高效，但监管机构却迫使我们不得不另谋出路。由于不能发布研究报告，我只好裁掉了另外两位分析师。

因此，证券监管制度让一些人失业，另一些人则难以再就业，也让很多投资者无法获得原本可以由我的分析师提供的投资建议。

如果没有这些监管规定，我的经纪公司规模不知会比现在大多少。它会赚更多的钱，雇用更多的人，而且还可以缴纳更多的税款。

难道真的有人相信阻止我的公司成长将造福于什么人吗？或许有利于我的竞争对手，但我们的现有客户、潜在客户或其他投资者会从中受益吗？绝对不会！让人难过的是，这样的例子不是偶然和例外，而是常态。

比如，多年来，我一直在雇用那些需要养家糊口的经纪人。随着通信与互联网的发展，股票经纪人的信息沟通比以往任何时候都便利，这对那些需要照料子女、老年人或是行动不便的经纪人来说尤为方便。这样的安排具有互惠性，而且有助于压缩交通成本，进而减少尾气排放量及能源消耗。所有人都是受益者。但极端恶劣的证券监管法规却不允许这些美好的期望转化为现实。

新出台的各项监管要求使得经纪人不可能在家里工作，所有这些新的规章制度也使得证券公司无法对在家里工作的经纪人实施有效监管。作为一个公司所有者，尽管我坚信自己有能力监督这些弹性工作的经纪人，但证券监管者却不这么认为。

例如，假设一位客户在投资时接受了注册股票经纪人的投资建议，如果投资失败，即使该经纪人登记的公司不知道投资者会进行这笔投资，依旧不得不为投资者的损失负责，而且公司还不能以任何方式利用这些交易获利。因此，该公司在诉讼中为自己辩护时就必须有足够的证据表明它已采取了适当的监管。而让经纪人在家里工作显然会增加公司受到投资者起诉的概率，而且在法官看来，这样做似乎就是公司有意让经纪人逃避监管。

最终，由于地点限制，他们无法到我们公司的任何一个办公室工作，因此，原来所有在家里工作的经纪人都不得不选择离职。

监管还让电子邮件带来的好处化为乌有。有些人或许会认为通过电子邮件与客户沟通有利于提高效率和降低成本，但监督和储存全部电子邮件的监管成本已远远超过收发这些邮件带来的收

益。因此，电子邮件在现实中反倒降低了证券经纪业的效率。

此外，针对客户投诉的监管也仅限于书面投诉。这样规定的理由是书面监管更正式、更严谨。因此，当客户已经习惯于打电话向经纪人投诉时，就只能由证券经纪公司自己解决问题了。尽管这不会带来额外的监管负担，但由于电子邮件属书面文件，因此，不管问题多琐碎、多不重要，以电子邮件进行的投诉都要满足大量的报告记录要求。发出一份电子邮件对客户来说显然不是什么难事，因此，投诉处理过程正在耗用越来越多的资源。

事实上，用针对投资的监管要求处理投诉显然不合常理。否则，即便是像未回复客户电话或是回复不及时这样原本无关紧要的客户服务问题，也会给公司的合规部带来额外工作。在我公司的合规部就投诉问题联系客户时，经常会出现连客户自己都会感到意外的情况，因为他们早已把投诉的事情忘得一干二净。更具讽刺意义的是，很多投诉并不针对具体服务，而是直接针对投诉部门。这些“针对投诉的投诉”只会让客户感到沮丧，让投诉部门感到筋疲力尽。

最让我感到煎熬的是，尽管我是公司的所有者，但我却经常感到自己只是在替美国政府管理这家公司。除了政府从公司拿走的税收远远超过我的收入以外，监管机构几乎控制着公司的一举一动。我雇用人员为什么需要征得别人的许可呢？我发行自己的研究报告为什么要经过别人的认可呢？这还是一个自由的国家吗？最后一个问题似乎有点儿多余，但是现在，那个令人难以接受的答案或许就是再明显不过的答案。

荒诞的监管制度

按照FINRA的规则，某些居心叵测或是能力不足的投资顾问就可以对投资者肆意妄为，而希望得到专业指导的投资者能得到的却唯有僵尸般的公式。

任何人都不能否认，缺乏诚心、居心不良者在金融领域大有人在，尤其是大银行，更是以诱导客户或是利用分析师向公众兜售自己持有的股票而臭名昭著。在另一个极端，哄抬股价的行为

使涉世不深的投资者深受其害。

监管者设置的规则毫不留情地惩罚着无辜者。在向客户推荐股票或投资策略时，如果客户因你的建议受损，你很有可能遭到起诉，不管你想得多么周全，也不管你的初衷是多么美好，现实就是证据。我的客户也会因此起诉我，而且会毫无愧意地胜诉，因为在他们看来我的建议是“不适当”的。

从客户角度说，任何一项投资只要发生亏损，就会变成“不适当”的投资。但问题的关键是，在仲裁程序中，“适当”这个令人难以捉摸的概念会有无数种解释，没有人知道该如何判断到底怎样才算“适当”。

假设一位客户的年龄是60岁，他计划在5年后退休。显然，我必须审慎对待他的财富，不能有丝毫的闪失。但是在这个疯狂的时代，已经没有人知道保守到底是什么东西了。对于保守型投资者，最标准的选择就是投资美国国库券：低风险，低收益，又有美国政府凭借其信用和信誉做出的完全担保。

但国库券真的保守吗？

在我看来，答案绝非如此。只要美国政府不违约（近期对债务上限的立场似乎表明，这种情况几乎是不可能的），国库券的投资者就不太可能遭遇亏损。但如果连美元本身的购买力都自身难保，投资者又能怎样呢？由国债构成的投资组合难道就一定适合保守型投资者吗？

对监管者来说，答案当然是肯定的，但是在我或是为了应对生活成本提高而挣扎的客户看来，答案则是否定的。至于如何维持购买力，我固然有很多高招，不过按照行业规范，我还要让自己的观点经得起监管审核。

瑞士政府债券或金条或许是更安全的投资，但监管者对这种投资却持不同看法。一旦此类投资建议在实践中遭遇滑铁卢（即使是对那些曾经长期取得非凡投资业绩的投资者，依旧可能在短期内出现这种情况），并且客户决定对我提起诉讼，那么FINRA

就极有可能认为我推荐的组合风险过高。

监管者并没有设置规则，而是把自己的判断标准强加给我们。因此，投资顾问目前不得不面对两难选择：要么做他们认为最有利于客户的事情，要么选择他们认为有利于规避法律诉讼的事情。如果投资顾问建议客户投资美国国库券最安全，而客户却因投资国库券亏损，这个投资顾问还可以获得法律保护，这是他的底线。但如果他不能循规蹈矩，一厢情愿地推荐国外政府债券，那么他就会冒着违背适当性原则的罪名而成为败诉者。

但是现在，对那些以投机为目标的投资者，我还是会向他们推荐外国股票和债券。但对那些将自己标榜为保守型的投资者，我也会让他们放弃幻想，把我认为投机性极强的产品推荐给他们。但是，假如投资顾问行业采取守信原则，放弃适当性原则，那么我甚至会被禁止向客户推荐国外股票或债券，尽管很多客户不仅熟知风险，而且愿意承担风险。

让我身不由己的美国证券交易委员会

作为“新政”的另一产物，SEC同样在制造混乱。事实证明，它不仅不能阻止金融业的不道德行为，而且在“阻止”很多投资者赚钱，让人们对市场产生一种错误的信任。

我亲身经历的另一个例子同样体现了监管制度的荒谬，它让普通投资者付出了代价。2006年，我参与创建一家以做空次级贷款为策略的对冲基金。你完全可以想象这只基金的表现会有多出色。我想吸引更多的投资者加入这只基金，我认为这对他们来说或许是千载难逢的机会。但是按照监管机构对私募的规定，我的业务范围仅限于“业已存在业务关系”范围内的客户，而不能向新客户推荐这项业务。因此，我不得不另辟蹊径。我在数据库中找出有可能对做空房地产市场感兴趣的投资者，并向他们发出投资提示，以期建立业务“往来”。对于做出回复的投资者，我会要求他们填写一份调查问卷，从而验证他们是否具有相应的投资资质。在获得这些信息后，只需继续等6个月，此次往来即可符合“业已存在业务关系”的规定。这就延长了销售过程，也让整个

过程变得更复杂，并最终极大限制了购买基金的投资者人数。另外，由于交易窗口的覆盖时间非常短暂，使得很多原本可以在窗口关闭前买入基金的投资者只能眼巴巴地看着他人赚钱。

此外，按照SEC的规定，我还要限制参与该基金的人数。因此，我必须排斥小额投资者。因为我吸引每一个小额投资者，即为新房产不超过5　000美元的贬值提供对冲的投资者，就必须减少一个投资额度相对较大的投资者。

最后，SEC的规定还要求我对投资者做出大量的警示和免责声明，而它们却有可能误导投资者。监管者要求我严格按高风险产品的要求销售该基金，实际上，这却是我经历过的最没有悬念的赌局，因为我的对手是美国历史上最大资产泡沫中最薄弱的部分。SEC却要求我采纳传统高风险产品的销售模式，这无异于强迫我误导潜在客户。

尽管在我的“专有”产品中，确实有一些不赚钱，但是在这件事中，在最初对基金感兴趣的客户中，只有不到5%的人购买了基金。很多有投资意向的人根本就不满足10万美元的最低标准。归根到底，SEC是在阻止投资者参与格里高利·祖克曼在2009年畅销书《惊世大手笔》（The Greatest Trade Ever）中所提到的事情。

由此可见，我的这家小经纪公司不得不养活一个庞大的合规部。假如这些规章制度在我创建公司时（20世纪90年代中期）即已存在，我根本就不会浪费有限的资源做这件事。或许，我会继续留在一家大公司做经纪人，或是干脆从事其他行当。

令人遗憾的是，我们如今执行的很多制度与其说是为了保护客户，不如说是在监督和窥探他们。因为《爱国者法案》的反洗钱条款，每个银行家和经纪人都成了不领薪水的IRS和美国联邦调查局（FBI）的监督员。但这对我来说却需要付出巨大的代价，因为我随时随地监督客户的账户，警惕逃税或其他非法活动的可疑行为。只要发现蛛丝马迹，就必须将相关情况上报监管部门，而且不得将我的怀疑以任何方式透露给客户（防止他们掩盖犯罪事实）。如违反这些规定，未能按规定上报或保密，可能招

致最高达200万美元的罚款和两年监禁。但整个过程存在诸多令人费解之处，其中之一就是，行业监管者在保护投资者隐私方面做了大量的工作，但由于这些监管制度的存在，却让我的客户在最需要保护隐私的情况下，反而根本就没有任何隐私可言。政府手里掌握的客户信息甚至比苏联政治局对苏联公民掌握的资料还要多。

糟糕的是，《诚实借贷法》更是难以落实。如果早知如此，当初就不应该通过这样的法案。而《爱国者法案》不仅是美国有史以来最不爱国的立法之一，也是最难执行的法令之一，它每年都使金融业耗费十亿美元以上的资金。仅仅是我这样一家小小的公司，每年就白白浪费几十万美元，现在，它更是成为我们进军证券经纪业最大的绊脚石。如果这项法案在我创建公司时就已经存在的话，我根本就没有资金做这件事。自反洗钱法案在2003年出台以来，我的全部合规费用已超过了100万美元。尽管开销巨大，但我还是要想方设法不让任何一次洗钱的企图在我的业务中得逞，揪出隐藏在客户中的恐怖分子。

不过，让人感到啼笑皆非的是，《爱国者法案》在政治上的依据居然是为了阻止恐怖分子进入美国的金融机构。限制他们的投资渠道，也就减少了恐怖分子用于支持恐怖活动的资金。但是和大多数立法一样，《爱国者法案》照旧适得其反，实际结果很有可能与最初设想的目标南辕北辙。真希望当初能让恐怖分子轻而易举地把钱财交给美国的证券公司，或是购买通用汽车、房利美或房地美、WaMu、AIG、雷曼兄弟、全球曼氏金融、美国航空公司或是被证券经纪业吹捧的宠儿，因为这些公司中的大多数的市场价值蒸发了80%以上。但是，我们却让恐怖分子难以接近美国的股票市场，以至于别无选择的他们恐怕只能选择黄金了。于是，这就让恐怖分子现在有了更多可以要挟我们的资本！

《爱国者法案》带来的另一个灾难是，我在美国本土设立的证券公司欧洲太平洋资本有限公司不能继续接收新的客户，因为反洗钱法大幅增加了为国外投资者账户提供服务所需的成本。为了规避这个不利因素，我只好建立一家新的离岸公司——欧洲太平洋国际公司。目前，对所有与公司有合作意向的非美国客户，

全部由位于加勒比地区的欧洲太平洋国际公司承接，而不是交给我在美国本土的太平洋资本有限公司。于是，本应由美国人拿到的收入以及服务这些国外客户创造的就业机会不得不拱手让给安圭拉。一方面，我们面对着有史以来创纪录的高失业率，两党政治家们不遗余力地高呼就业、就业、就业；另一方面，监管制度迫使我们把更愿意留在美国的就业机会转移到海外。在预算赤字濒临失控的同时，我们还在把原本可以为美国纳税的利润转移到免税的海外市场。

此外，为了寻求一种有利于公司的税收及监管环境，我目前还在为资产管理业务寻找合适的落脚点。

盲目的信心

但是，对于SEC来说，最糟糕的或许还不是监管压力，而是它所带来的毫无依据的信心。

在创建SEC和FDIC时，立法者和媒体还在大张旗鼓地颂扬这些“新政”措施让美国人对股票市场和银行充满信心。但我始终认为，树立对公司的信心是员工和我的共同使命。时至今日，对别人的公司树立信心为什么反倒成为政府的职责了呢？

这样的信心往往是错位的。投资股票市场永远存在风险，任何股票都有贬值的可能性，任何人都无法预见一只股票或一个行业的潜在风险到底有多大，任何人都不可能准确把握市场每时每刻的动态。尽管我在这个问题上或许是有偏见的，但那些独自选股的门外汉显然是在玩火。

当然，这并不是说任何人都不应该投资股票，而是说任何人都不应该在投资方面草率行事。任何人都不应该认为投资是一件轻而易举的事情，也不应该自以为是地假设投资是“安全”的。

但是在SEC的目标中，有一半都是为了给投资者带来安全感。这些监管措施创造了一种安全的假象，而政治家们每每推出新的法律法规时，都会一如既往地向公众承诺他们正在让投资变得更安全。

我们的税法同样造就出诱惑人们投资的人为动机。只要个人收入总额达到4万美元，所得税就会侵蚀掉25%。再考虑到州政府收取的所得税（在康涅狄格州，对收入达到4万美元的个人仅征收5%的所得税，这远远低于邻近的马萨诸塞州和纽约州），收入的30%都要变成所得税。

罗斯个人退休账户和401（k）账户在投资于经过批准的基金或有价证券时，允许作为税前扣除项目免税。如果没有所得税，这些资金几乎都将另作他用，但政府还是认为有必要支持这样的经济活动。因为雇主可以凭借向401（k）缴款获得税收扣除，所以税收优惠无异于政府补贴。

这些补贴再加上这种毫无理由的信心对上市公司和证券经纪公司来说当然是好事，但它对整个国家却没有益处。首先，盲目投资绝对不可能带来有效的资源配置。相反，它或将制造资产泡沫，因为一无所知的投资者只是在随波逐流。当然，我并不是想告诫人们不应该投资，而是说政府不应该让自己变成沿街叫卖的小贩，肆无忌惮地大声吆喝："快来呀，这里水好。"

非理性投资带来的不仅是无效，更糟糕的是政府对民众赔钱时做出的反应。回想安然2001年破产时，很多人因为公司高管的罪恶行径而赔光了养老钱，在电视报道中，人们看到一个又一个无辜的美国人成为罪恶资本主义的受害者，不出意外的是，国会再次忙不迭地制定一系列新政策。

同样的事情在金融危机期间再度上演。政府救助金融公司当然不缺少理由：拯救千百万美国民众的股票投资。你或许可以让一家大银行倒闭，但只有冷酷无情的人才能看着祖父的退休金瞬间蒸发却毫无愧意。

随后出台的《多德–弗兰克法案》也被冠以保护普通美国民众的股票投资的伟大使命而受到追捧。

于是，高谈阔论"所有权社会"的共和党与极力颂扬平等的民主党都开始不遗余力地推出更多新政，诱使更多人把钱扔进股票市场，在他们看来，只有市场才是安全的。但是当事实证明股市

不再安全时，一向主张自由市场的共和党又把这当作强化政府干预的理由，而素来坚持民粹主义的民主党却在突然之间找到了一个动人的借口，使他们可以动用数十亿美元救助资金雄厚的大型银行。

此外，政府监管的存在还诱使投资者陷入道德风险。证券经纪公司的客户意识到政府在保护自己，于是他们变得胆大妄为，疏于调查分析。假如伯尼·麦道夫当初没有信任监管者的话，我坚信他精心策划的骗局或许还将延续下去。

全球曼氏金融就是一个发生在我们眼前的真实案例，据称，全球曼氏金融擅自动用客户资金为衍生品交易提供担保，并最终因交易失败而破产。这导致人们呼吁以更多的监管政策保护投资者。但不应忽视的是，混用客户资金和自有资金早就是法律严格禁止的行为。难道真有人会天真地以为，集全球曼氏金融前首席执行官兼董事长、高盛银行前首席执行官、美国前参议员及纽约州前州长等光环于一身的乔恩·科尔津对此一无所知吗？要求公司遵守现有制度的新制度真能带来什么变化吗？摆在我们面前的现实却是：有些人干脆对这些新制度置之不理，而那些循规蹈矩、诚实守信、确实不会伤及投资者利益的商人却要为符合这些监管付出巨大的代价。

解决方案之一：废除华尔街的监管者

我们根本就不需要更“精明”的监管政策或是更出色的监管者，相反，我们需要彻底摒弃监管机构，或者至少应该让它们成为各公司可以选择的对象。

在技术上，FINRA是一个民间组织，但它却是一个作用显著的政府机构，因为政府要求证券经纪公司必须加入行业协会，因而必须遵守FINRA的规范。

美国国会应取消SEC，并让FINRA的会员制度成为自愿性规范。

取消SEC将使政府不再对股票市场拥有批准权。如果投资表

弟开的爱尔兰酒吧，你可能血本无归，因为你太清楚表弟的经营能力了，同样，投资股票市场的人也应该清楚其中的风险。当然，取消SEC并不意味着可以容忍股市欺诈行为肆意蔓延。欺诈依旧是一种犯罪行为，只不过应由州政府机构裁决，如果欺诈行为涉及跨州交易，应直接交由司法部裁定。

另外，内幕交易并不比监管者危险。具有讽刺意义的是，在不遗余力地杜绝民众内幕交易的同时，美国国会却允许其议员免受这些法律的约束。正像电视节目《60分钟》在2011年报道的那样，当选议员可以通过交易非公开信息获利，而且这样做完全合法，而他们的投票结果将直接决定这种影响的程度。因此，如果一个国会议员最先获知食品和药物管理局有可能否决一种很有前途的新药，生物技术公司的成功与否就取决于它能否通过最终审批，此时，如果这位国会议员购买看跌期权或直接做空该公司股票，完全属于合法行为。另一情况是，如果有人在电梯里无意听到一则小道消息：理发师声称朋友的表妹告诉他，某上市公司即将实施并购。于是，他决定冒险尝试一下，购买一份看涨期权。那么这个人就有可能面临3倍于收益的民事处罚。情节最严重的违法者甚至会按刑事犯罪获刑，接受最高可达500万美元的罚款及20年监禁的判罚。

我们应该不会忘记，2002年，一位声称掌握未公开信息的股票经纪人将这一信息告诉了家政女王玛莎·斯图尔特，尽管这一切都是道听途说，但斯图尔特还是因及时抛出3 928股英克隆生物制药公司股票而避免了58 062美元的损失，她却因这一内幕交易事件而收到一张137 019美元的罚单。更严重的是，斯图尔特还被禁止在5年内担任上市公司的董事、首席执行官或首席财务官。除此之外，她还因妨碍司法机构调查内幕交易而被判入狱服刑5个月，并在家中监禁两年，随时接受电子监测。不过，调查斯图尔特内幕交易案的美国国会议员却免受她被指控违反的法律约束，而且还可以凭借交易内幕信息大发横财。

在我看来，在股票市场上，小道消息带来的亏损远比它带来的收益多得多。在大多数情况下，这些小道消息是没有根据、虚假错误的，而且股市也很少会像内幕信息交易者预期的那样做出

反应。同时，美国国会议员可以凭借掌握的第一手消息在长时间内获取可观的回报，却严重影响该公司的盈利能力。发表在《财务分析与定量分析杂志》（Journal of Financial and Quantitative Analysis）上的一篇文章指出，美国参议员投资股票的业绩不仅跑赢大盘和散户投资者，而且令投资专家和企业内幕人士自叹不如。正因如此，这些参议员才会义无反顾地放弃数百万美元年薪的对冲基金高管职位，因为一旦离开参议院，他们就失去了内幕信息的来源。当然，我的观点并不是彻底废除针对内幕交易的法律，而是说最多也只应该以民法手段处理此类案件。不过，如果说有人应该被彻底禁止从事内幕信息交易，尤其是这个人又参与内幕交易的立法，那么这个人只能是美国国会议员。

上市公司会对去监管做出怎样的反应呢？如果你相信了媒体或是政治家，那么公司无一例外地都会选择守口如瓶。但如果公司让自己财务账簿完全摆脱公众监督视线，会将投资者推入一片漆黑。不同的公司应提供不同类型的披露方式，然后由市场对这些披露制定一种评判标准。监管机构设立上市要求，作为上市的前提条件，公司必须满足这些要求。

某些投资者或许希望每周都能看到公司最新的财务状况报告。有些人则认为，季度性披露要求只会鼓励公司过分关注短期收益，忽视长期经营的稳健性。这些投资者或许希望降低收入和利润的披露频率，加大管理策略的披露强度。

独立研究机构及审计公司或许更适合完成对上市公司的主要监管任务，因为它们无须获得政府许可，而是完全凭借声誉在市场中寻找立足之地。

FINRA的情况也不例外。如果我可以选择不接受FINRA的约束，我会毫不犹豫地做出这个选择。如果政府担心我引诱容易轻信的投资者陷入毫无约束的游戏，我可以按规定做出声明：不接受FINRA监管，投资者责任自负。

尽管这样的声明可能会吓跑一些潜在客户，但我相信我肯定能争取到更多的客户。毕竟，是FINRA迫使我在次级贷款问题上

误导了客户，让我将小投资者拒之门外。

如果没有FINRA或是SEC盯着我，我的客户难道就不能得到保护吗？那我不妨这样问你：你认为谁更在乎我的客户，是FINRA或者SEC的监管者，还是我呢？如果我欺骗自己的客户，最终谁会遭受损失呢，是FINRA或者SEC的监管者，还是我？

我没有能力强迫他人委托我帮他们理财。我之所以能吸引到客户，主要取决于我是否有能力说服他们：我能比我的竞争对手更好地帮他们理财投资。如果没有建立在能力、诚信和公平基础上的声誉，我就不可能做到这一点。

当然，去监管注定要付出一定的代价，其中最大的成本就是投资者必须亲自对公司进行名副其实的尽职调查，但由此带来的利润和就业机会的增加也注定多于付出的代价。

投资者应该学会在没有政府监管的情况下主动了解市场、了解公司，确保形势尽在自己的掌控中。市场应为小投资者提供更好的选择。但是很多投资者目前还被共同基金或在线折扣交易商拒之门外，因为监管制度的存在，让他们找不到可以帮助自己的投资专业机构。

在去监管的投资和金融大环境中，必将涌现更多小规模的投资公司，而它们也必将给予客户更多的关注。

在这样的环境中，经济将摆脱监管造成的无谓损失，而我们都将从中获益。

在任何行业都存在着一些不择手段、丧失道德的经营者，证券经纪业也不例外。但是，打着维护公平竞争和保护投资者旗号的监管机构，也给市场带来了难以承受的副产品，那就是更高的投资成本和更低的服务质量，而这些代价是所有投资者都无法规避的，与这项损失相比，个别投资者因欺诈遭受的损失就显得微不足道了。

而且这些监管似乎并没有让欺诈者和舞弊者远离投资市场。

实际上，我更倾向于认为，正是因为监管让投资者彻底放松警惕，才会出现如此多的欺诈和舞弊，如果没有监管，或许情况会好得多。

此外，在自由市场制度下，客户群体的壮大很快就会使欺诈者无藏身之地。在真正的自由市场中，只有那些诚实守信的公司才能赢得继续发展所需的声誉，并依靠这种声誉继续发展。因此，欺诈将成为个别现象，而且只能是偷偷摸摸、小打小闹的行为，拥有良好声誉的公司将不断壮大，使越来越多的投资者远离欺诈。

在现在这种高度监管的环境里，大公司可以凭借监管坐拥天然优势，将新创公司带来的潜在竞争扼杀在摇篮中：因为小公司的资源根本就不足以达到监管机构设置的门槛，以至于干脆被挡在门外。实际上，这种准入门槛正是经纪人离开公司、建立自己的经纪公司与前雇主展开竞争的主要障碍。此外，更多的小公司会因缺乏规模经济效应而破产，因为它们根本就无力承担日渐膨胀的监管成本。在过去几年里，超过1/3的小经纪公司退出了市场。

这个体系的荒唐之处还在于，每当出现大公司敲诈客户的事件时，FINRA就会不加区分地一网打尽，结果小公司也会跟着遭殃，而与那些直接招致监管政策出台的大公司相比，它们却成为最可怜的受罚者。于是，尽管作为始作俑者的大公司会被罚款，但是因为它们的不法行为将更多的竞争对手驱逐出行业，这些大公司反倒成为最终的受益者。

总之，监管不仅不能发挥竞争市场的优势、去伪存真、优胜劣汰、让最有创新力和最有效的公司成为市场主导者，反而导致行业不断萎缩，留下少数大而不倒的公司，为市场提供数量有限、质量低劣的服务。

解决方案之二：侵权法改革

催生市场泡沫的部分原因在于“群体思维”。而群体思维的首要因素就是在前面提到的政府监管，其次是法律诉讼的威胁。

通常，投资专业人士为客户提供的投资建议与他心中的最佳投资方式不一致。理由很简单，那就是法律诉讼的威胁。

在2009年和2010年对医疗保险法案进行辩论时，你或许会提到有些人提出“防御性医疗”。这个概念的含义是，医生在给患者治疗时，有时考虑更多的可能是防止患者因治疗无效而对自己提起医疗事故诉讼，因而不会采取最有利于治疗疾病的方法。

和防御性医疗一样，防御性投资也是客观存在的，当然，被保护的不是客户。人们常说：“没人会因投资IBM而被解雇。”对经纪人和投资顾问而言，自我保护就意味着只提供最安全的投资建议，而不考虑最佳建议到底是什么。如果你把客户的钱放在大家都投资的地方，即使出现差错，你也能得到充分的保护（你可以说，“嘿，没人能预料发生这样的事”）。相反，如果你独辟蹊径，选择了一个其他人不太看好的策略，一旦投资失败，你就危险了。

如果你在一家大公司工作，你可能会因此被解雇，更糟糕的是，法律诉讼甚至会让你倾家荡产。

因此，最终的结果就是：防御性投资催生了泡沫，并让我们的经济不再稳定。

当然，我们需要一种健全的侵权制度，保护投资者免受欺诈行为的侵害，但我们并不需要在证券法中设置一系列专门性的侵权法。欺诈投资者与其他欺诈行为不应有什么区分，他应该和哄骗你购买一辆劣质汽车或是在你的房子上弄虚作假的建筑商受到同样的惩罚。

法律诉讼的监管作用远比我们在现实中看到的监管制度更有效，当然，前提是没有滥用法律诉讼权。只要遭受损失就起诉你的经纪人，这是一种最常见的滥用诉讼权行为。而把证券法的相关规定纳入标准侵权法，就是解决这个问题的手段之一。但仅有这样的改革显然还不足以纠正所有偏差。

最重要的改革是“败诉者付费”。目前，有些律师的赚钱方式

就是恶意起诉，他们可以此获得数目可观的和解费。比如，我的一个客户曾起诉我，要求我赔偿她2万美元的投资损失。我知道自己没有任何过错，而且我相信自己能打赢这场官司。但是我也知道，“打赢”这场官司可能需要4万美元的律师费，还要占用我大量的时间和精力，更给我带来很多不必要的烦恼。客户聘请的律师提出由我拿出1万美元作为和解费。我还能怎么做呢？是做出一个在财务上更合理的决定——拿出1万美元同意和解，还是为了坚持原则宁愿花费4万美元呢？在某些情况下，如果坚持正确立场能帮你避免遭遇更多不公正的诉讼，这或许是一个在经营策略上更可取的选择，但大多数诉讼都会出于经营成本方面的考虑而接受和解。但是，假如在被告胜诉情况下由原告承担诉讼费，结果又会怎样呢？草率甚至是恶意起诉会在一夜之间销声匿迹。

对这样的改革，最常见的反对意见就是：当穷人受到不公待遇时，如果要他们承担有可能支付被告律师费的风险，那么就有可能导致他们因担心败诉而放弃法律维权的机会。但是，这样的怀疑没有任何道理。原告的律师通常会在权衡利弊之后决定是否提起诉讼，这就是说，只有胜诉，他们才能得到报酬。同样，一旦败诉，他们就要承诺支付被告的律师费。我们完全可以通过保险产品解决这个问题。

这样，即使是穷人，也能找到愿意提供服务的律师，但前提是他们必须认为胜诉的概率很大，而不是因为他们可以从无辜的被告手里轻松拿到一笔和解费。

即便对侵权法实施有效改革，投资顾问、公司高管和经纪人依然会担心法律诉讼，但这仅限于他们自身有过错甚至涉嫌犯罪。这样的改革会大幅减少“防御性投资”，为我们带来更理性、更理智的投资，也减少了制造泡沫的动机。

当前侵权制度最大的问题在于，很多提供全方位服务的经纪公司拒绝接受小额投资者。

按行业术语，所有小额经纪人账户都近似于看跌期权，这样，客户实际上可以把投资亏损强加给经纪人，因为为恶意诉讼

辩护的法律成本往往超过所谓的损失。因此，大多数公司会设置最低账户限额，使得小额投资者无法开立投资账户。在对这种做法抵制了若干年之后，我最终也为自己的公司设置了最低账户限额。之所以这样做，除了防备毫无依据的诉讼之外，还有另一个原因：即使没有诉讼，小额账户的盈利能力也很有限，它们所带来的收费和佣金甚至还不足以弥补开展这些业务所需的监管成本。

于是，这些小额投资者就这样被抛弃了。我相信，任何一个合法的全服务经纪商都不会接受这些投资者，因为接受他们的成本和风险远远超过他们所能带来的收费和佣金。而留给他们的选择就只有那些居心不良甚至不择手段的投资骗子，他们可以肆无忌惮地向这些可怜的投资者兜售毫无保障的产品，还要收取高昂的费用。由于交易者根本就不想长期经营，因此，他们给投资者带来的损失很难通过诉讼得到弥补。

在这些小额投资者中，很多人最终选择独立选股，他们的依据就是在线折扣交易商，或是订购由非专业人士发行的投资通讯，显然，这些人只是在行使第一修正案赋予他们的言论自由权。因此，监管者的本意是为了保障小额投资者得到合理的专业投资建议，但实际上却使小额投资者根本得不到任何专业意见。

解决方案之三：停止救助

在金融领域，最大的不稳定因素就是“大而不倒”的思维模式。

与美联储和美国国会动辄就不顾一切地救助大银行（至少不会对它们的债权人坐视不管）的勇气相比，FDIC的道德风险根本不值一提。

现在看来，有一点是毫无疑问的：在过去10年里，因为美联储的救助计划，让华尔街和大银行拿到了大把大把的廉价资金，这不仅包括对FDIC和房利美等准政府机构的常规性救助计划，还有针对贝尔斯登、AIG甚至“不良资产救助计划”等极不寻常的救助行动，这也让华尔街和大银行敢于冒更大的风险。政府救助

让冒险的银行高管们解读到一个信息：政治家们的高谈阔论和政府的政策都无一例外地告诉他们，政府正在不遗余力地打造房地产市场。在这种情况下，如果银行把赌注投放于房地产市场，美国政府会对它们的失败坐视不管吗？

今天，美国政府正在传递相同的信息，奥巴马总统依旧把“不良资产救助计划”当作尚方宝剑，解救水深火热之中的房贷行业，FHA已将首付款比例降低到了令人瞠目结舌的3.5%。从根本上说，FHA实际已接管了次贷市场，因为私营部门也不可能再触及这个市场。2006年，FHA仅为全部抵押贷款的3.3%提供担保。而到了2010年，FHA为全部新增抵押贷款中的40%提供了担保。到2010年年底，在全部抵押贷款市场上，接受FHA担保的比例已达到20%。而私营部门因从事次级贷款而损失惨重，已彻底放弃了这项业务。于是，美国政府再次看到一个可以垄断市场的机会——为基本没有还款能力的借款人提供高风险贷款，在这个市场里，私营部门将被彻底拒之门外。在我看来，FHA将迫不及待地需要联邦政府给予大力救助，最早会提前到2012年，届时，盲目的大量放款将带来难以估量的巨大损失。至少私营部门已经有过这样的切肤之痛了，这种错误让它们汲取了惨痛的教训，而政府却把这种盲目纳入正式的公共政策。

此外，目前的现实情况也让大银行有更多的理由使自己相信：美国政府绝对不会任它们自生自灭。想想美国银行，应本·伯南克的请求，美国银行连续注入两针强心剂，首先吞下美林银行，随后接管被次贷业务折磨得焦头烂额的美国国家金融服务公司。美国银行如此深受美联储的青睐，令人费解。

如果你不能组织救助，那就想办法从中获利吧

在我看来，政府根本就不应该与大银行“勾肩搭背”。我不喜欢这种做法，但不意味着我不能从中获利。

如果政府心甘情愿为大银行的损失埋单，这对我来说同样是一种保证。正是出于这样的原因，我才把自己的储蓄放在美国银行。尽管这家超级航母型银行的财务表现并不出

众，但我完全可以相信政府的支持。毕竟，应政府请求，美国银行还是接收了两家濒临灭亡的金融大鳄：美林银行和美国国家金融服务公司。因此，无论是美联储还是财政部，都欠美国银行一个大大的人情。我认为，就长远看，任何银行都有可能破产，但并不是所有破产银行都会得到政府的救助。政府可以对其他银行视而不见，但绝对不会对美国银行坐视不管。

穆迪公司也给予了美国银行较高的信用等级，因为它认为该银行在危难时获得救助的概率“非常高”。虽然我的意思并不是建议投资者买进这些大而不倒型投资的股票，但至少可以说，它们绝对是你可选择的最安全的存款银行。当然，我的存款也仅限于用作日常基本开支的那部分钱。因为政府可以用加印钞票的方式救助任何一家经营失败的银行，如果有可能的话，你最好不要把自己的真实储蓄放在美国银行，而且你的储蓄最好不是美元。

事实上，这也是我把大部分资金存放在美国银行的原因所在——我认为美国政府不会允许它破产。我的赌注实际就是政府的救助。不妨细细思考一下这个问题。我宁愿把资金放在一个自己看来存在严重财务问题但只要遭遇危机就一定能获得政府救助的银行，也不愿选择一个财务状况良好、既不可能经营失败也不可能获得救助的银行。这显然与自由市场的选择南辕北辙。不过，与我这点儿存款得到的实惠相比，大银行会因政府救助而受益匪浅。最重要的是，它们可以得到廉价信贷。2011年6月，穆迪公司在一篇研究报告中指出，它之所以“破格”上调美国银行的信用等级，就是出于“对政府支持的假设”。

换句话说，如果不是穆迪公司认为美国银行的优先债权人会得到美国政府的救助，它最多只能得到“投资级”的信用等级。由此，美国银行也获得了美国历史上第三高的信用等级。这也让它在资本市场上拥有了巨大的优势，对此，某些经营更稳健、本应获得更高信用等级的小银行唯有望尘莫及了。这些小银行不仅难以获得市场份额，而且会承受更大的破产风险，或是为了苟且偷

生而不得不被大银行收购。更令人难以置信的是，尽管危机四伏，但美国银行最终吸引了大量资本。这不仅增加了潜在的损失，也无限放大了通过政府救助填补这个漏洞的概率。这显然与达尔文适者生存的基本规律大相径庭。

不要让它们大到不可以倒的地步

既然如此，我们到底应该如何废除救助之策呢？很简单，首先要废除FDIC及“两房”。但是，对于隐蔽性救助措施又该当何论呢？你不可能通过一项以彻底防止救助为目标的法律，因为任何法律都不可能做到这一点。唯一可行的做法就是，改变美国国会或美联储应对危机的方式。

第一个步骤就是不再支持超大型商业银行和投资银行。人们总喜欢想当然地认为大银行就是资本主义的必然产物，事实恰恰相反，它们只是政府的衍生物。

监管往往通过提高运营成本扮演着进入壁垒的角色。这种壁垒惩罚了小银行，并阻碍新的银行进入市场，从而使现有的低能者在缺乏竞争的环境中存活。对于《多德–弗兰克法案》的影响，达拉斯联邦储备银行行长理查德·费舍尔一语道破了其中的弊端：

> 实施新的限制和管制措施必将带来监管成本的大幅增长，这就要求银行业在规模经济层面达到更高的水平，但监管成本的很大一部分属于固定成本，它与银行的规模毫无关系。
>
> 要吸收改革带来的监管成本，就必须达到一定的经营规模，因此，《多德–弗兰克法案》可能起到一种加剧银行兼并的趋势，并最终导致行业的集中度更高，而大型机构对行业的主宰能力也必将到达一个更高的水平。

有些学术研究已发现，在超过某个临界值之后，规模只能给

大银行带来一个好处，那就是获得政府的支持。

这也是美国银行可以以更低成本借到更多资金的原因，尽管小银行的经营更稳健，但它们享受不到政府的这种偏爱。也正是出于相同的原因，高盛银行才能吸引更多的机构投资者。

换句话说，通过我们看不见的救助和监管，政府一手打造出这样一种特殊的超级银行。如果没有这些救助或是减少监管，任何银行都不可能达到可以带来“系统风险”的程度。

终结政府救助之路

让银行维持足够小的规模，让社会可以承受其破产带来的代价，是防止未来救助并彻底摒弃“大而不倒”思维的关键性第一步。

当然，只要摆脱注重胜负输赢的做法，政治家们同样可以减少出手相助的可能性。如果政府不再忙于到处宣扬“建更多的房子，发放更多的抵押贷款”或“生产更多的电动汽车”，这些行业及其投资者和债权人就不会信誓旦旦地假设：即使遭遇危机，纳税人也会为他们埋单。

或许，我们还需要修订宪法。事实上，要阻止政府的救助行为，我们本不需要做什么努力，因为宪法从来就没有授权政府这样做。但这样做或许有助于通过宪法修正案的形式，强制性地禁止政府持有私营企业股份、向这些私营企业提供贷款或担保。

回顾“不良资产救助计划”、贝尔斯登、房利美或房地美，你就会发现：在每个罪恶的背后都会出现同一个罪犯，它就是美国联邦储备银行。

因此，打造稳定的金融系统的唯一出路就是迫使银行、投资者和债权人自担风险，而让他们自担风险的唯一手段就是永久性地终结政府对私营企业的救助行为。永久性终结这种救助行为的唯一方法就是解散美联储，或者至少永久性弱化美联储的职能。

第五章
一切问题的根源在货币：回归金本位

假设有一个患者，手、脚、眼睛、胸部及身体的其他器官都出现不适，那么医生首先会寻找这些病症的共性：在身体各个器官的所有症状中是否存在共同之处呢？医生不可能先认真检查患者的手，然后再检查脚，再后是眼睛……相反，医生更有可能首先化验患者的血液，因为只有血液是流遍全身的。

如今，美国经济千疮百孔，疾患遍布制造业、就业、储蓄、房地产行业以及银行业等几乎每个领域。因此，最好的办法是寻找这些病症的共同起因，那么贯穿整个经济生活并触及方方面面的这种特殊血液又是什么呢？

它就是货币，它们的共同起因就是货币。

美元目前萎靡不振，因此，整个经济也病入膏肓。

如果我们想降低失业率，实现制造业的复苏，恢复个人储蓄，打造一个健康的房地产市场，让银行恪守行规，并在总体上把经济带回创造价值和推动繁荣的轨道，那么我们就必须让美元更健康。

总之，这意味着让美元拥有真正的价值：终结可以让美联储无休止地操纵利率的法定货币制度，恢复金本位。只要谈起金本位，人们就会精神百倍：不管站在你面前的是疯狂的凯恩斯主义者，还是米尔顿·弗里德曼的门徒，他们都会带着一种不屑的情绪与你高谈阔论一番。

在本章里，我们将从经济角度探讨以金本位作为商品货币的不同观点，金本位在政治上的众多观点同样是不容忽视的：要阻止日趋膨胀的联邦赤字、制约经济救助的道德风险、让政府恢复适度规模，唯一可靠的办法就是修复美元价值。

经济学家约瑟夫·熊彼特对此颇有洞察力，在“彻底摒弃”一切纯经济理论的前提下，熊彼特指出：

> 有一种观点可以让金本位不再被视为愚蠢的政策，尽管这种观点的确缺少任何纯粹经济上的意义……黄金通货天生就是放任自由主义和自由贸易的一部分……这也是黄金在当下如此不受欢迎的原因，当然，也是它在资产阶级时代大受欢迎的原因。它对政府或官僚机构的制约显然比议会的指责更有力。

今天，美国政府成为摆在美国民众面前的新泡沫。拯救经济首先需要美国民众在这个泡沫进一步膨胀之前消除它，实现这一目标的唯一出路就是为政治家们灌输自律和他律的思想，而健全货币也是灌输这种律政的唯一可行之策。

何为货币

今天，我们都已经习惯于把这张长方形的小绿纸片当作货币的标准定义，把美国政府看作货币的唯一创造者。但是，要开诚布公地讨论健全货币到底为何物，我们就必须领会当前的货币或者说通货思想从何而来。

最初的人类社会是一个人人为己、自给自足的社会，全部衣食住行仅限于你能捡到什么、能抓到什么。

物物交换是人类社会摆脱原始形态的第一大步。如果你手头还有多余的肉，而邻居富裕一点儿毛皮，你们之间就可以以物易物，各取所需。假如食物、水、衣服和基本生产工具是市场上仅有的四种商品，那物物交换当然不会产生任何问题：你总能找到一个适合自己的交易对象，他手里恰好有你需要的东西，而你手里也恰好有他需要的东西。

但是，随着社会日趋复杂，基本生产范围不断扩大，物物交换逐渐变得力不从心了。假设你是一个猎手，你需要一张床，但

城里唯一的制床匠恰巧又是素食者。此时，你怎样做呢？你不得不猜想，这个制床匠到底需要什么。或许是豆腐，那么你还要找一个做豆腐且恰好又需要肉的人。如果找不到这个中间人，你还要去找第四个人（这个人需要肉，并且手里恰好有做豆腐者需要的帽子），或是绞尽脑汁说服不吃肉的制床匠暂且接受自己的肉，然后再用肉换取自己需要的其他东西。

但是肉会变质，所以制床匠必须尽快将肉兑换出去。因此，由于手头没有制床匠需要的东西，你只好用肉换取盐，然后再拿着盐去找制床匠。“当然，我知道你不需要盐，但你想想，别人会需要盐啊。他们需要用盐腌制肉，用盐做调味品。而且这东西不会变质，所以说，你可以长时间地保存这些盐。如果卖豆腐的人来城里，即使他不一定需要盐，你也可以把我说的这些话说给他听，他也可以用盐换自己需要的东西啊。”

如果你和制床匠达成协议，你就创造了通货。于是，在你的社区里，就开始有越来越多的人使用盐换取自己需要的东西，即便他们自己没打算使用盐，但他们至少知道其他人会接受盐。不过，盐作为通货的价值并不完全依赖于其他人接受它作为支付工具这一用途，这一点很重要。出于某种原因，如果有人不再接受盐作为支付工具，那么你还继续使用它，但此时的盐仅仅是盐，不再是通货。

盐是一种相当不错的通货，尤其是冷冻技术出现之前，因为它的用途非常广，具有普遍性需求，可以制成很小的颗粒，便于携带，易于称重，而且只需品尝即可识别真伪。古罗马人就曾使用盐当作货币。

但是，仅仅因为盐被用作货币，并不能说明就不存在其他形式的货币进入流通领域。烟叶或许也可以当作支付工具，当然还有黄金和白银。

难道这就是世上最伟大的发明吗

关键在于货币是人类社会发展的自然产物，它为人类进行自愿性经济交换提供了一种渠道。它也是人类社会有史以来最伟大

的发明之一。货币不仅可以让人们轻而易举地购买自己需要的东西，也让储蓄成为可能——你可将多余的货币储存起来留作未来之用。

尽管今天的社会精英对储蓄嗤之以鼻，但它的确是经济发展的基本元素。有了货币，更容易鼓励人们节约，这就让货币完成了两项至关重要的任务。第一，货币鼓励人们更勤劳：它让人们有了努力工作的动力，只要再勤恳一点儿，你在一天赚到的钱就会多于你一天的开销。第二，储蓄鼓励有野心的企业家进行大手笔的资本性投资，创造更节约劳动力的机器，建造更大的住房和提供更便捷的运输。

即便储蓄者还没有赚大钱的雄伟计划，但他至少还可以把钱借给需要者从而获取收益。没有货币，金融业几乎就变成了不可能的事情。当然，你可以在今年给邻居一头猪，明年收回一头猪外加一只鸡，但争论甚至是吵架的可能性也大得多（这头猪或许没有我去年给你的那头猪健壮）。

有了商品通货，至少可以规避质量上的偏差，通过统一、公正的标准（如重量），你就可以毫无顾虑地把钱借出去，因为你知道，将来收回来的东西和你最初借出去的东西在质量上是一样的。

货币也让专业化生产变得更可行。如果你确实善于做某件事，比如制作钉子（借用亚当·斯密最著名的例子），那么你就以制作钉子为生。如果没有货币，这些整天都在制作钉子的人就不得不去寻找：（1）需要钉子且有多余食物的人；（2）需要钉子且可提供住处的人；（3）需要钉子且有多余衣服的人，等等诸如此类的人。

一旦引入货币，制钉者只需寻找需要钉子的有钱人和有制钉者需要的东西且需要钱的人。专业化的发展创造了效率，因为人们可以按照自己的特长和兴趣进行适当分工。

总之，货币以多种方式促进了社会进步。

黄金：有史以来最成功的货币形式

历史上，曾同时存在过多种商品通货。作为货币，盐有它的优势，但也有缺陷——必须保证随时处于干燥状态且易于散落。在古罗马，海平面的升高曾导致多年缺盐。

黄金有很多适合充当货币的特质，它极易储存。和盐不同的是，黄金不仅易切割，而且易合并：既可以把黄金制成金块，也可以制成不同重量或面值的金币，这就为实现货币标准化创造了条件。黄金不易锈蚀，它不会生锈或者与其他化学物质发生我们不愿看到的反应。

和任何货币一样，黄金本身也是有价值的。黄金最基本的价值之一就在于它的装饰性，几乎在所有文化中，黄金都被视为美丽的化身。女人喜欢黄金，而能取悦女性的东西自然也都被视为美好之物。此外，由于黄金具有耐腐蚀性和稳定性，使之拥有多种工业用途。

稀缺性更是让黄金成为价值的代名词，但还没有稀少到不足以广泛流通的地步。黄金的供给量在不断增长，但并不会快速增长以至于失去珍贵性。

黄金不需要任何权力机构授予它作为货币的地位，它生来就是商品交换的最佳媒介物。它曾多次在众多货币地位的竞争中成为最终胜利者。尽管它从未一劳永逸地让其他货币形式退出竞争，但它绝对是有史以来最成功的货币形式，它的成功不是源于制度和权力，而是来自黄金的固有属性。

在争夺货币代言人的每一场斗争中，黄金往往都是最后的胜利者。

有一点至关重要：货币不是来自于政府，它源于文明社会。

当政府插足货币游戏时

但是和任何美好的事物一样，黄金也免不了受到政府的干

预。

最初，政府铸币确实有其优势。创造便于携带、统一面值的金币或银币显然是一种进步，因为政府可以确保金属质地的纯正及重量的准确，这样，商人就无须随身携带天平称量黄金的重量，还要瞪大眼睛仔细寻找其中的杂质。

但这并不是政府铸币制度的全部，实际上，政府往往把对铸币权的垄断作为向公众强取豪夺的手段。

比如，统治者想修建一条道路，因此需要增加政府收入。他可以借款，也可以征税，但最简单的办法还是对铸币进行贬值。

整个过程是这样的：政府熔解10盎司 [3] 黄金，随后在熔化的黄金中掺入2盎司便宜的黄铜。铸币厂用这些黄金和黄铜铸造出120枚硬币，每枚硬币的重量为0.1盎司。最后，政府再用这些硬币支付筑路工人原本值12盎司黄金的工资。

私营企业要这样做，就唯有通过赤裸裸的欺诈了——一旦被抓住就要面对牢狱之灾。但政府根本就不需要为此撒谎，它只需以法令强制他人接受这种被“注水”的货币即可。很多政府还制定了所谓的“法定货币法律”，要求所有人都接受国家的官方通货作为支付工具。换句话说，依照法律，你必须把这种黄金与黄铜混合物自欺欺人地当作真正的黄金。

由于政府通常要求公民以法定货币纳税，于是统治者就可以说服筑路工人接受这种货币。筑路工人知道其他人也会接受这种货币，因为政府最终还要接受他们用这些货币缴纳税款。

这样，只需在铸币中掺入黄铜，政府就从中赚取了近20%的利润（尽管黄铜也是有成本的，但与黄金相比，几乎可忽略不计）。现在，政府就可以告诉人们，这种品质下降的硬币也是实实在在的货币，尽管1盎司硬币的价值并不足1盎司的黄金，但毕竟有人（政府）告诉大家，它的确值1盎司黄金，于是，每个人都可以一本正经地以为：它确实值1盎司黄金。

纸币价值从何而来

纸质货币是货币进化的第二个阶段。和铸币一样，纸币也是一个好主意，但它同样为政府窃取财富提供了一个机会。

正如学者汤姆·伍兹所说的那样，你可以把纸币设想成一个仓库，它最初的用途就是储存黄金。换句话说，有钱人或许不想让家里堆满黄金，这就产生了对金库的需求。由于黄金在本质上依旧是一种商品，史密斯先生的100盎司金条和琼斯先生的100盎司金条的价值是完全一样的，因此，金库就没有必要把他们的名字刻在金条上。相反，金库（或者说银行）可以交给史密斯先生一张写有100盎司黄金的收据。

只要需要，史密斯先生随时可以找到银行，递上黄金券，拿走自己的100盎司黄金。当然，史密斯先生可能只需要用一点儿黄金，于是，他可以递交这张写有100盎司黄金的收据，从银行提取10盎司黄金，顺便带走一张写有90盎司黄金的收据。

史密斯先生还有另一种选择，他可以拿着这张黄金券到裁缝那里换一套新礼服，裁缝再用这张黄金券购买别人的东西。于是，银行很快就开始发行印有标准面值的票据（存入银行100盎司黄金，储户就可以拿走10张价值10盎司黄金的票据）。现在，这些金库开出的收据或者说银行票据就变成了货币的替代品，称之为“通货”。不过，千万不要把通货与货币混淆。

货币替代品的出现代表了货币历史上又一次飞跃。以黄金或其他商品为基础的纸币显然更便于使用。纸币更轻，更易于实行统一化，而且也更容易进行面值分割。但这种便利性的改善也为实施欺诈行为提供了更大的空间。

当人们习惯于使用纸币时，他们就很容易把纸币本身看作财富。此时，政府就可以放弃支持这些纸币价值的基础财富，随心所欲地印制纸币。这是一种赤裸裸的欺诈。（如果想了解美国民众是如何迈入如此悲惨的境地，不妨看看本书的附录。）

美联储与金本位的终结

美元价值的终结者就是美国联邦储备系统，它的最初使命曾是通货的守护者和监护人。如第二章所述，设立美联储的初衷是美好的：为经济提供一种以黄金为基础的统一货币。

但是，获得货币操纵权的政府官员们再一次没能抵挡住诱惑，他们开始变本加厉地让美元贬值。仅仅在美联储成立几年之后，它就开始肆无忌惮地向经济注入不可兑现的法定货币。伍德罗·威尔逊总统为“一战”筹款而增加了货币供给，不久之后，为支持欧洲经济复苏，美联储再次对美元实施贬值。20世纪20年代通货膨胀（这次通货膨胀催生了不动产和股票市场泡沫，并最终引发了“大萧条”）的起因就是“信贷储备”。也就是说，美联储在没有任何真实财产的基础上大量发放贷款——这些贷款所创造的货币供给完全是凭空而来的。

在连续几十年的贬值之后，美国政府最终穷途末路：1971年8月15日，理查德·尼克松总统单方面废除金本位。他宣布，美联储将不再承诺以黄金赎回美元。按照官方的说法，目前的美元不以任何资产为基础。

在此，我们有必要重复一下美联储创造货币的模式。大型美国银行需要将其资金存放在联邦储备银行——它们是所有银行的银行。因此，美国银行、大通银行以及花旗银行等都要在联邦储备银行开设户头。

如果美联储要购买美国银行的产品，比如美国国库券或是住房抵押贷款支持证券，美联储只需将一笔新的美元打入美国银行的账户即可。这并不减少美联储持有的货币量。新的美元信手拈来，美联储并没有付出成本，它本身就能创造货币。

在这样的制度下，今天，美元价值完全取决于它所能购买到的价值。尽管以黄金或其他商品为基础的纸币有其内在价值，但美元价值完全依赖于它在特定时刻所依附的其他商品。这就是所谓的法定货币。

美联储前主席格林斯潘也深知法定货币的危害性，他曾在1973年指出：

> 没有了金本位，人民就失去了保护自身财富免遭通货膨胀掠夺的手段，人们就再也无法为价值找到安全的避难所。即便有，政府也会想方设法让这个避难所变得不合法，就像美国政府宣布个人持有黄金不再合法那样。如果所有人决定把银行存款统统兑换成白银、黄铜或是其他任何商品，并拒绝接受支票付款，纸币马上就会失去购买力，而政府创造的银行信用也会变得一文不值。福利国家的金融政策就是让有产者没有任何办法保护自己的财产，这就是集权主义者反对黄金的深层原因。国债就是抢劫手段，而金本位作为私有财产的保护神挡住了他们的去路。如果理解了这一层，就不难理解这些集权主义者反对金本位的癫狂了。

不过，在成为掌权人之后，格林斯潘的这些顾虑似乎就烟消云散了。于是，他在2002年的言辞完全换了一种口气：

> 但是在过去20年里，中央银行在抑制通货膨胀方面的成功再一次让人们燃起了希望：法定货币完全可以用一种负责任的方式予以管理。这在美国已成为事实，尽管美元的地位面临诸多挑战，但它依旧是最基本的国际通货。

这无异于是在说，如果中央银行家们不称职，法定货币就会变成危险的源泉，但是现在美国中央银行的领袖是一群英明而自律的人，我们不必担心。

当然，我们还是有很多值得担心的，其实，格林斯潘的经历足以说明这一点。我们曾在第二章讨论过格林斯潘带领美联储走过的足迹：先是储贷危机，随后是互联网与股市泡沫，最后还有房地产泡沫，而本·伯南克也不甘落后，搬出了政府泡沫。格林斯潘的美联储为这些泡沫提供了原动力——向经济体注入过多的货币，而且都是凭空而来的货币。

这绝非是以“负责任的方式”管理法定货币。

的确，美元依旧是“最基本的国际通货”，但格林斯潘却通过漫长的任期最终摧毁了美元的这一地位。

政治家最爱免费货币

不要天真地以为法定货币滥用完全是格林斯潘一个人的责任。只要是在人这种容易犯错、天生贪婪的动物手里，法定货币就注定会出问题。

不妨这样想，政治家当然也喜欢花钱啊！他们喜欢为公众提供免费医疗服务，他们喜欢建一座以自己名字命名的火车站，他们喜欢把承包合同交给自己的朋友和竞选捐款人。他们可以通过如下三种方式得到这笔钱。

首先，政府可以通过税收拿到钱。尽管某些政治家似乎更偏爱税收，尤其是对富人征税，但大多数胸怀壮志雄心的立法者还是会尽可能地避免大幅增税，原因很简单：选民不喜欢纳税，更不喜欢多纳税。

其次，政府可以借款。美国财政部可以销售债券、票据及其他各类债务凭证。于是，购买者拿到财政部打下的“欠条”，财政部则得到了现金。尽管这在政治上可以轻而易举地做到，但它也有无法回避的缺陷：利息和本金还是要用现金偿还，而这就减少了他们为了修建“绝路桥”可以动用的联邦资金。高水平的债务还会刺激利率上涨。而居高不下的国债同样会令选民不快，他们不喜欢自己的国家被他国牵着鼻子走。奥巴马最近在提高债务上限过程中遭遇的重重困难足以说明，借款也有其固有的局限性。今天借来的钱，明天终究还是要连本带利一起归还，而今天的赤字就意味着明天的增税。

最后，政府可以选择通货膨胀。简单地说，就是印刷钞票，或是凭空制造货币。美联储可以创造货币，然后再把这些货币交给财政部，财政部再随心所欲地花掉这些钞票。于是，财政部就凭借这种没有成本的方式为政府的开销埋单——除此之外什么也不需要做。放大货币供给量，让每张钞票变得更不值钱，随即就带来了通货膨胀所能带来的一切恶果（我们随后会详细讨论这个

问题）。税收会掠走纳税人的一部分财富，而通货膨胀则会剥夺现有财富的购买力。因此，不管政府选择何种融资模式，最终埋单的都是纳税人。政府对第二种方法（负债）的依赖性越强，借助通货膨胀使负债贬值而不是依赖增税的可能性就越大。

但对于政治家来说，这个过程的关键在于通货膨胀的成本是模糊的。当市场上流通的货币量增加时，没有人会注意到，没人能查一查市场流通的货币数额到底是多少。当通货膨胀效应最终以价格上涨的形式显现时，消费者往往不会责怪政治家。实际上，这些政治家才是导致物价上涨的罪魁祸首，但是当物价开始上涨时，他们的第一反应就是抓住商人或制造商这些替罪羊。

很多反对金本位的人把2008年的救助计划当作体现法定货币优点的证据。如果美联储不能凭空创造货币，它就不可能收购AIG，更不能毫无顾忌地为财政部提供贷款，让财政部在执行“不良资产救助计划”过程中表现得财大气粗。如果你相信正是财政部的“不良资产救助计划”及其救助AIG的行动拯救了美国经济，那么这的确会让你心悦诚服。但是，如果你看到这些救助行动对道德风险、经济效益和腐败等方面的破坏力，你一定会更坚定地支持金本位。

通货膨胀并非自然力量

对任何一个生活在当今社会的美国人，缓慢的通货膨胀似乎就像人的衰老，不可延缓，无法避免。就平均水平而言，所有产品和服务的价格每年都会更高一点儿，但工资水平也在上涨，这只不过是事物的自然规律。

但这是一种错觉，不同于人体，美元的贬值绝非自然而然的事情。

相对于人的自然衰老过程，美元所表现出的持续贬值是一个新的社会现象。在美国历史的很长一段时间内，美元是在升值的。比如，1912年的美元价值较1800年的美元价值高出75%。我们经常会听到父母或是祖父母回忆曾经的时光：他们是如何用10美分买一块三明治或是一瓶苏打水的，那个年代的东西有多么

便宜。

假设你生活在1900年，又会怎样呢？老人们或许没有给你讲过那时的故事。1900年的10美分相当于1875年的15美分，或是1800年的20美分。

当然，自1912年以来，美元的累计贬值幅度已超过95%。1912年的5美分可以购买今天1美元能买到的东西、50美元的价值相当于今天的1 000美元。我们可以回想一下1913年的事情：就在那一年，美联储诞生了。1971年，金本位的废除加速了美元的贬值速度。在美联储创建之后，美元贬值75%用掉了78年的时间，但是在扼杀金本位之后，美元再次贬值75%却只用了26年的时间。最恐怖的是，美元第三次贬值75%居然只用了5年甚至更短的时间！

通过这段短暂的历史，我们不难发现，如果没有中央银行的操纵，货币在本质上是不会贬值的。

通货膨胀到底坏在哪里

如果货币供给增长过快，价格就会跟进上涨，但工资水平也会随之上涨。你的第一反应或许是："原来如此，这没什么不好啊！高物价和高工资表明购买力很稳定，对吧？"

但事实却是，持续性通货膨胀必将带来诸多问题。

在恶性通货膨胀情况下，会产生各种各样令人难以置信的问题，如货币面值过大以至于令人不知所措（在津巴布韦，学校教师的月工资达到几百万津巴布韦元），只要印钞厂还能运行，就会有源源不断的现金流入市场。

在南北战争时期，殖民者发行的法定货币曾大幅贬值，以至于乔治·华盛顿抱怨说："一马车纸币还买不来一马车粮食。"

其实，能破坏经济的通货膨胀根本就不需要达到津巴布韦这样令人扼腕的程度。通货膨胀会抑制储蓄，鼓励消费。即便你想

为未来储蓄，你还是知道放在银行的钱会越来越不值钱，这意味着你现在最好的选择就是在这笔钱贬值之前把它们统统花掉。

这对很多经济学家来说当然是好事，实际上却很糟糕。储蓄是经济增长的唯一路径。只有借助于储蓄，人们才有资本或者闲暇时间制造设备、发明新事物或创立新公司。因此，持续的通货膨胀会通过阻止储蓄使经济增长丧失动力。

这个规律尤其不利于工薪阶层。在19世纪初，如果你想增加储蓄，就只能把钱财藏在自己家里，几年后你就会发现，自己的积蓄已经很可观了。在那个年代，增加财富似乎很简单。但如今，即使你把钱存进可以得到利息的储蓄账户，这笔钱也极有可能贬值。

因此，增加财富的唯一办法就是用手里的钱投资。要正确地投资，首先需要具备一定的专业知识，准确把握合适的潜在投资机会，或者你可能还要向我这样的投资顾问支付一点儿费用。但是在持续性通货膨胀的环境中，不管是哪一种情况，保卫你手中货币的价值都要付出更大的代价。

另一种成本就是政治家的道德风险。国会议员罗恩·保罗提出了所谓的“通货膨胀税”。这个术语很贴切，因为通货膨胀原本就是政府掠夺公民财富的手段。但是，这表面上看不是一种税收，因而也使之更阴险。

通货膨胀保值债券不保值

TIPS（通货膨胀保值债券）是一种典型的通货膨胀保值工具。这种债券由财政部发行，债券本金会根据通货膨胀率调整，在理论上，它可以防止你的财产因美元贬值而丧失购买力。但是，让政府保卫你的钱财免受通货膨胀破坏，无异于让狐狸保卫你的小鸡。财政部以CPI衡量通货膨胀，因此你的债券本金会根据CPI的变化上调或下降。但CPI本身根本不能反映通货膨胀程度。美国劳动统计局善于摆弄计算CPI的公式，他们总有办法让通货膨胀率显得很低。人为掩盖真实的通货膨胀率符合政府的既得利益，因为通货膨胀本身就

是隐性税收。而对TIPS最致命的打击就是：当每半年的利息进入你的账户时，这笔利息收入就要纳税，尽管你不会在债券到期之前取出这笔钱，于是钱还没有到你手里时就被政府以税收形式抢走了一部分。

此外，通货膨胀还扩大了税基。比如，为防止贬值，你将钱存入银行。假设这笔存款的年收益率为2.5%且与通货膨胀率持平，但不要忘记利息部分是要纳税的。因此，即便你还没有真正赚到钱，政府也已经开始向你收税了。这个问题对资本利得税而言尤为突出，因为通货膨胀本身就会带来虚幻的资产升值，而升值带来的税收却是实实在在的负债。

挥之不去的紧缩噩梦

“通货紧缩螺旋”（deflationary spiral）令很多经济学家毛骨悚然，对那些以强制手段让怀疑论者接受通货膨胀的中央银行官员来说，这同样是一种威胁。

正是2010年对通货紧缩的担心，才促使美联储主席本·伯南克自欺欺人地声称现时通货膨胀水平很低，于是，他准备启动第二轮“量化宽松”，或者说掀起第二轮通货膨胀大潮。正像媒体反复描述的那样，伯南克就是“大萧条”的学生（如果他是我的学生，我肯定不会让他毕业），他认为通货紧缩政策是经济灾难的始作俑者。

通货紧缩发生于美元升值之时，此时，物价和工资都会随之下降。经济学家对通货紧缩的标准定义是，当物价开始下跌时，人们推迟消费，以便等待更低的价格，而这又会减少经济活动，减缓经济增速，并进一步抑制价格，由此形成一个“通货紧缩螺旋”。

对通货紧缩的担忧为刻意制造通货膨胀提供了一个借口，而且政府又恰好喜欢通货膨胀，因为它本身就是一种隐性税收。此外，美国也是世界上最大的债务国，债务国自然会受益于通货膨胀，因为通货膨胀可以让它用更便宜的美元偿还贷款。

于是，对“大萧条”再度来袭的恐惧，再加上政客们不可告人的阴谋，使得通货紧缩在很多经济学家、政治家和财经作家的眼里变成了洪水猛兽，让人不寒而栗。

通货紧缩是经济的自然规律

如果一个经济体拥有健康而稳定的货币，那么缓慢而持续的通货紧缩就是这个经济体的自然状态。

我们不妨这样想：随着时间的推移，我们生产某种产品或提供某种服务的成本是越来越低，还是越来越高呢？在大多数情况下，你的计算机运行速度越来越快，你的软件易操作性越来越强。机器设备的生产效率不断提高，通过实践，人们正在以越来越高效的方法做相同的事情。

各种商品的生产也正在变得越来越容易，而且制造成本逐渐降低。在竞争性市场中，这必将促使商品价格下降。换句话说，我们在电子行业看到的现实同样适合于其他领域。

但这也给工资带来了影响。

尽管产品制造行业的生产效率大幅提高，但我们每天依旧在生产与去年相同数量的产品，猜猜会发生什么呢？你创造的价值将不如从前。因此，在完全竞争的劳动力市场中，如果你的工作效率不及竞争对手和同事，那么你的工资就会减少。

同样，只要与市场保持同步，你就能使自己的收入保持稳定，但价格则会下降。于是，你会变得越来越富有。

如果价格下跌，还有人消费吗

对于通货紧缩，最让人心惊胆战的情况是没有人消费，因为大家都等着物价进一步下跌。但如果真是这样的话，那么今天就不会有人拥有平板电视、DVD播放机或移动电话。

大多数电子产品都符合我刚描述的情况，因为生产效率的改

善必将导致物价的下跌速度快于美元的贬值速度。那么既然人们都知道移动电话和平板电视三个月之后的价格会更低，为什么还有人购买这类商品呢？

因为消费者认为当前享受也是有价值的，而且某些消费者比其他消费者更看重当前消费所赋予的价值。

还记得影片《华尔街》（Wall Street）中的亿万富翁戈登·盖克吗？在1987年，他就已经拿着移动电话站在海滩上聊天了。那是一个巨大无比的笨家伙，比我们今天看到的远程对讲机还要大很多。那时的移动电话还是一种炫耀性的装饰品，既不能用它发电子邮件，也不能在移动电话上玩“愤怒的小鸟”，而且那时的移动电话售价大约为每部2 500美元，这显然有点儿华而不实。

那为什么还有人买这样的东西呢？当然，绝大部分人都不会买，但对剩下的极少数人来说，它们却物有所值。

1984年，摩托罗拉推出世界上第一款移动电话，当时的价格是每部4 000美元，购买者都是什么人呢？当然，首先就是那些时间极为宝贵的人，以至于他们为了提高效率甘愿付出一大笔钱。其次是一些绞尽脑汁寻找快感的富人，在他们看来，成为第一批拥有移动电话的人所带来的荣耀本身就是一种价值，他们是一些凡事都想成为先行者或是喜欢在朋友面前炫耀财富的人。

有了第一桶金，摩托罗拉放弃了这些华而不实、只供少数人享有的电话，转而寻求更有效的生产模式——采用更便宜的原材料和更有效的制造流程。随着每一款新产品下线，移动电话的平均价格都在下降。这就是说，效率的改进降低了每部移动电话的边际成本，而管理费用（包括研发费用、建厂开办费等）就可以通过产量的增加得到稀释。

到1987年，每部移动电话的成本已降至2 500美元。《纽约时报》在1987年年初刊登了一篇报道：“移动电话在四年前首次面世时还只是少数权贵享用的玩物。现在，无论是迈阿密的药品经销商，还是洛克菲勒广场的豆卷零售商，几乎人手一部移动电话。”

当然，在那个时代，也只有一小部分人拥有移动电话。《纽约时报》的这篇报道指出，1987年，美国人移动电话拥有量为80万部。也就是说，每100人拥有1部移动电话。可以说，在当时的条件下，拥有一部移动电话不仅需要十足的理由，更需要花掉一大笔钱。而移动电话的潜在市场激励着投资者把更多资金不断注入这个行业，进而移动电话制造商可以寻找进一步提高效率的生产模式。

今天，即便是最普通的移动电话，也比戈登·盖克的移动电话先进很多倍，但价格却相当低，因为制造成本已经低得不足挂齿。即使你觉得移动电话对自己没有多大用处，拿上一部又有何妨呢？

现在，全世界几乎人均拥有一部移动电话。但如果有关通货紧缩的恐怖故事当真的话，没有人会拥有移动电话。

到底发生了什么呢？早期的移动电话使用者为后期持有者提供了有效的补贴。早期使用者之所以甘愿这样做，是因为他们认为，无论是在经济还是在心理上，拥有移动电话都是物有所值的。

平板电视也一样。最初的购买者是球迷餐厅，他们把平板电视看作投资，因为它可以为餐厅带来更多的顾客；其次的早期购买者属于炫耀性消费，他们希望能以此在朋友面前炫耀；再次是富人、铁杆球迷和电影发烧友；最后是能拿出800美元闲钱且家里的老电视也恰好即将罢工的人。

所有人都能买得起移动电话，每个美国家庭至少也有一台电视，这有什么不好的呢？按照通货紧缩恐怖散布者的逻辑，这的确很可怕。

1928年，通用电气推出了世界上第一台电视。这是一台3英寸屏幕的黑白电视。当时，电视只能接收一个频道，而且仅在每周二、周四和周五的下午1点半到3点半播出。这台电视的零售价是60美元，60美元在当时可购买3盎司黄金。按今天的标准，这笔钱甚至可以换到5盎司的黄金。到1942年，一台10英寸黑白电

视的市场价格为375美元（相当于10.7盎司黄金的价值，按今天的美元价值大约折合为17 000美元）。当然，那时，电视图像质量已大为改善，可以接收的节目数量也大为增加。1954年，RCA（美国无线电公司）生产了世界上第一台彩色电视，它的售价为1　000美元，相当于28.5盎司黄金的价值，按目前已严重贬值的美元价值，大约换算为45 000美元。1 000美元在那时还可以买到一辆全新的雪佛兰轿车，而今天，尽管雪佛兰轿车的价格还没有高到令人望而生畏的水平，但肯定要多花很多钱。

可以想象，在1954年，RCA的顾客大多还是百万富翁。今天，即便是经济条件很差的美国家庭也至少拥有一台彩色电视，而且大多数家庭拥有多台电视，不仅是彩色电视，有些是高清彩色电视，有些还是三维高清彩色电视，这些电视具有平板大屏幕和遥控装置，而且可以全天候接收150个频道的节目。现在，很多美国人喜欢电视以及电视台服务质量更高的原因就是价格的下降。正是因为价格的下降，创造了市场对电视的需求，提高了电视行业的盈利性。（当然，你现在买不到通用电气或RCA生产的电视了，因为美国本土已经不再生产电视。）

再回头看看移动电话：设想一下，如果移动电话价格一直上涨，而不是下降，我们会看到怎样的情景呢？按传统思维，这个行业将进一步改善，因为价格上涨会刺激购买者，购买者当然会赶在下一次涨价之前购买。不过，如果今天的移动电话价格依旧在4 000美元以上，还有多少人会拥有它呢？

实际上，今天的移动电话对超级富翁来说依旧是玩物，而且不比盖克用的第一代移动电话好多少。原因很简单：整个行业始终未能创造出足够高的利润率，导致升级换代所必需的研发投资严重不足。事实上，低价格不仅不会阻止人们消费，而且会诱使人们进一步消费。价格下降得越多，能买得起的人就越多！

面对消费电子市场的这些现实，经济学家并不认同，在他们眼里，这只是例外。不过，我们还可以用这个逻辑验证其他商品。

设想一下，如果某个人建造价值10美元豪宅的发明取得了成

功，会带来怎样的结果呢？我们可以设想：房价下跌的可能性为99.999%。这算灾难吗？当然不算，这肯定是人类发展史上最伟大的进步。但这毕竟是极端性的通货紧缩啊！

天然气价格下跌肯定是坏事吗？还有医疗保险保费逐年下降（而不是上涨）就真的是坏事吗？食品价格下跌就会带来灾难吗？如果是教育又会怎样呢？父母会把大学学费下降（而不是上涨）看作悲剧吗？这些问题应该不难回答。虽然人们对通货紧缩诚惶诚恐，但是如果它真的成为现实，我不知道有谁不会从中受益。

这只是常识而已。当然，经济学理论会让你的常识彻底失效。假如一个商人希望增加商品的销售量，他就可以打折甩卖，而且折扣力度越大，他能卖出的商品就越多。而打折销售就意味着物价下跌，这也是大多数经济学家谈论通货紧缩时想到的事情。假设一个拥有经济学学位的商人打算通过一种另类营销策略进行促销：宣称马上将大幅涨价，以刺激消费者在涨价前采购。这也是经济学家们很少会成为成功企业家的缘故。

大规模、持续性通货紧缩的破坏力在很多方面与极度通货膨胀类似。但有些人让我们对一切通货紧缩胆战心惊，这样的论调很可能误导我们，更糟糕的是，这种欺骗来自于那些受益于通货膨胀的人。

如何阻止货币的持续贬值

到此为止，我们已经讨论了货币的本质，详细剖析了政府对通货实施贬值的原因和方式，批评了廉价货币制造者杜撰的恐怖故事。

下一个问题就是我们应如何阻止美元的持续贬值，我们怎样才能重拾健全货币呢？

我的很多朋友和意识形态的同路人都有一个简单答案：终结美联储。这是罗恩·保罗的畅销书书名，也是很多自由主义者和奥地利经济学派的战斗口号。

我同意这种观点是有前提的：按其目前状态，美联储是造成美国经济问题的重要原因。美联储在很大程度上是造成通货膨胀、促进经济增长以及通过经济救助制造道德风险的罪魁祸首。

但是从根本上说，我还是不想废除美联储，至少现在不想。在一个理想的世界里，根本就不会存在美联储，而且在我看来，如果美联储从未出现过的话，这个国家或许会变得更好。但我们并非生活在理想的世界里，美联储的存在与否也不是我们所能选择的，而且彻底废除美联储注定会带来无限的风险。保持中央银行独立性的主要原因在于，防止货币政策变成政客的玩物。诚然，美联储本身就极具政治性，面对无可选择的现实，这也变成了一个不求最好、只求不是最差的选择：宁可面对已知的魔鬼，也不愿面对未知的魔鬼。

不妨假设，由财政部部长控制美国的货币政策，或是做一个更令人绝望的假设，让国会成为操盘者。阴暗政治、任人唯亲和贪污腐败大量滋生，通货膨胀泛滥成灾，因为政府中最大的败家子和控制印钞厂的人早已同流合污。

从现实角度出发，我们还是应该维持一个独立且能提供一种简单通货的中央银行。但是要规避我们所见到的擦边球式救助行为，就必须禁止由美联储掌握美国的国库，而这恰恰是《联邦储备法》的初衷。

最重要的是，更不应该允许美联储凭空创造货币。

我们必须重拾金本位。美联储发行的每1美元都应以一定量的黄金为基础。任何持有美元的人只要需要，就可以随时用美元兑换黄金。而且还应禁止美联储发行“信用储备”，或是说不以任何资产为后盾的货币。换句话说，我们需要回到1917年《联邦储备法》存在之前的状态。如果那样做的话，有朝一日，我们或许就可以彻底废除美联储，但我也并不认为需要以休克疗法让美联储一夜之间不复存在。我曾提到，当初创建美联储也曾是一个不错的想法，只不过它并没有在实践中发挥应有的作用，因为政客们很快就把它变成滥用权力的工具。既然我们已经认识到它在试运行过程中带来的灾难性后果，我们为何不以更好的监管重建

这个体系呢？

金本位不仅有助于维持货币供给的稳定，而且可以限制美联储恣意扩张的行为。

我承认，重返金本位之路注定复杂多变。到底应该让美联储在制定美元价格中发挥怎样的作用呢？我认为它根本就没有存在的必要，因为市场完全可以胜任这项工作。政府的唯一使命就是公开其重新实行金本位的意图，随后让市场决定黄金的均衡价格。一旦金价稳定，政府就可以将美元价格盯住这个新的黄金价格。当然，新的美元价格可能明显低于当前每盎司42美元的官方价位，但它毕竟反映了政府长期超量货币供给情况下美元的真实价值。

新的官方黄金价格将取决于黄金供给量、流通的美元总量、黄金需求量以及美元需求量。只要确定这个价格，货币供给量的增速就不可能快于黄金供给量的增速。

如果说这是一个在政治上很难做出的变革，我们不妨倒过来想。在从金本位转换为法定货币时，尼克松不得不说服美国人，没有资产支持的美元和以实物支撑的美元一样好用。如果政府依旧能做到这一点，让美国人相信以黄金为基础的美元优于凭空而来的美元，而且要做到这一点应该是小事一桩。

不管这种转换会带来怎样的问题，长痛毕竟不如短痛，长期收益足以弥补短期代价。

金本位：让货币不再贬值

金本位的第一个优点也是最明显的优点就是你的美元不再贬值。健全货币的稳定性和可预测性会让我们的经济更有效，因而使我们更富有。

但是，如果没有通盘买下国库券和印制钞票的美联储，政府开支就会受到现实的约束，政府就不能再轻而易举地借款，而且不能凭空创造货币。政府花掉的每一分钱不是来自税收，就是来

自实际的纳税人或投资者。

如果没有法定货币，就不会有AIG这样的救助，美国政府就不能用凭空创造的货币收购公司股份。在美联储受到约束的情况下，美国国会就更难实施“不良资产救助计划”这样的政策。这或许是防止救助和减少道德风险的唯一可行之路。

此外，以黄金作为美元的价值基础，或许也是保住美元储备货币地位的唯一手段。如果继续稀释美元价值，美元迟早会丧失这样的特权地位。

如果你想帮助美国制造业，金本位就是维护美元国际储备货币地位的最佳途径。如果美元供给量的确定公正合理，那么贸易赤字就会推动美元供给量的降低，而美元供给量的减少则意味着物价必将进一步下跌。当美国国内的物价水平降低时，国际和国内对美国商品的需求量就会增加，同时促进出口。这就是市场的自我调节功能。

制造业的复苏有助于实现美国中产阶级的壮大，而强大的中产阶级又是实现国家繁荣的关键因素之一。

我们再来听听政治家想得到什么：更强劲的经济增长、更繁荣的美国制造业、经济救助的终结以及更强大的中产阶级。只要回归健全货币，他们的所有梦想都可以成为现实。但是，如果无法为所欲为地操纵货币，他们当然就会失去既有的权力。

与很多特权一样，发行货币显然会使政治家与民众在利益上针锋相对。

实际上，直到最近，维护价格稳定才成为美联储的双重目标之一，它的另一项基本使命就是促进就业。但美联储的使命已发生变迁，按照本·伯南克的说法，美联储的新使命就是保证以CPI衡量的消费价格每年至少上涨2%。在伯南克看来，任何有可能导致价格下跌的因素都将是一种灾难。

但是要实现价格的长期稳定，必然会出现价格在某些年份下

降、在某些年份上涨的情况，涨跌相抵，维持总体价格稳定。在美联储出现之前，物价水平并不是维持稳定状态，而且逐步下跌。政府告诉我们，物价下跌是坏事，价格稳定才有利于经济增长。现在，政府又对我们说，价格稳定也不是好事，只有价格上涨才是我们应该期待的。不妨认真想想，当美联储把自己的职责定位于稳定价格时，我们看到的已经是价格的持续上涨。现在，当美联储把提高价格当作基本政策目标时，我们很难想象物价到底会怎样上涨。

更糟糕的是，美联储居然还认为消费价格年增长率必须达到2%，他们设定这个增长率的基础是CPI。然而波斯金委员会的研究报告告诉我们，CPI并不能正确测定价格上涨水平。相反，一种采用几何加权平均及替代方法的计算模型则显示，CPI的增速远低于物价上涨速度。因此，2%的CPI增长率甚至可能相当于6%乃至更高的增长率。掌握美联储大权的人或许一无是处，但他们绝对擅长制造通货膨胀。

[3] 1盎司＝28.349 5克。——编者注

第六章
崩溃的前夜：税收动了谁的奶酪

就当今美国的税收制度而言，不仅税率太高、征税范围太广，而且对经济的扭曲过大，过于主观随意，对政治的依赖性太强。

美国民众不仅需要减税，而且应大幅减税，归根到底，我们就是要彻底改革当前的美国税法。在最理想的情况下，我们应彻底废除目前的税法体系，重新建立。联邦所得税、工资税、遗产税和赠予税都应取消。在州和地方层面，所得税和房产税同样是不应存在的。另外，我们还应尽可能地以收费取代税收。政府应以营业税、销售税和统一的关税作为收入的主要来源。与此同时，我还要毫不避讳地指出，美国政府收入同样需要缩减，因为政府本来就应精简。

指导我们进行这场税收改革的启明星就是开国先父们的税收思想。

走向混乱的美国税收

我们可以简单概括美国税收的历史：随着对美国国会征税能力的约束不断弱化，华盛顿绑架国家财富与繁荣并动用税收驾驭经济的能力近乎不可动摇。而随着联邦政府的征税能力不断加强，美国的赤字也不断膨胀。

因此，我们应回归建国者最早的纳税思想——回到权力开始腐蚀政府领导者之前的时代。

在美国刚刚独立时，税收并不受欢迎。毕竟，印花税和茶叶税曾经是南北战争的导火索之一。在建国初期，最广为接受的思想是：除非国防安全受到威胁，否则联邦政府应尽量避免征税。

作为美国的第一部宪法，《美国联邦条例》甚至不允许联邦

政府向个人征税。在战争状态下，联邦政府可以向各州征税，而各州则按占用土地的价值向联邦政府纳税。

与《美国联邦条例》相比，《美利坚合众国宪法》（《美国宪法》）赋予中央政府更多的征税权。但宪法在总体上依旧严格限制联邦政府的征税权，最重要的约束莫过于针对联邦政府直接征收的税种，如所得税和财产税。

在美国最高法院于1895年否决所得税之后，联邦政府采取了更激进的措施，通过第16修正案，赋予不可分摊的所得税合法地位。这就为大幅增加政府开支、扩大联邦政府权利并以税法操纵经济敞开了大门。它破坏了美国经济的正常发展途径，而最具讽刺意义的是，它还加剧了美国的债务赤字。正是出于这个原因，愤怒的选民才会借助波士顿的茶党发泄他们对税收和债务的不满。

而废弃开国先父们对联邦政府税收能力的约束恰恰是把美国引入当前困境的根源之一。那么我们怎样才能摆脱当前的困境呢？

直接税与间接税

宪法确立了两大类税收：按分摊原则征收的直接税以及按统一原则征收的间接税。

宪法分别在两处提到直接税必须是可分摊的，也就是说，是各州按其人口数量缴纳的税收。事实上，这也是宪法唯一两次强调的条款。由于税法提案由众议院提出，而众议院议员的席位数量又与各州人口成正比，因此设立和提高直接税必定会遇到阻碍，这也是设置该条款的原因。

征收直接税首先需要政府厘定需筹集的资金量，其次按各州人口数量占美国总人口数量的比例向各州征收相应税款。因此，假如加州人口数量占美国总人口数量的10%，那么它就需要为联邦政府分担10%的税款。

除减少实施难度之外，这种按比例分摊的直接税还有其他优点。首先，它可以防止较贫穷的州通过联邦政府的税收间接掠夺较富裕的州，因为按比例分摊必然要求对较贫困州执行的税率高于对较富裕州执行的税率。

其次，它促使各州如实报告其人口数量。假设某个州为增加在众议院中占据的席位数量而虚增本州人口，那么联邦政府当然会要求该州承担更高的税收。

同样，美国的建国者也意识到，直接税是国家处于不利情况下（如战争）唯一可行的税收政策。那么直接税到底是什么呢？它与间接税又有何区别呢？

我们不妨这样想：如果纳税人直接把纳税支票交给政府（或是由政府在其支票账户或保险公司代管账户上直接划款），这种税收就是直接税。反之，如果税收依附于某种交易的发生，并且销售方或商品供给方在纳税人（买家）与政府之间发挥了中介人的角色，那么这种税收就属于间接税。

所得税、工资税和财产税都属于直接税，而营业税、关税或增值税则属于间接税。在缴纳营业税时，你或许永远也收不到营业税账单。征收间接税时，只需美国国会按统一税率对各州征税。

征收间接税的原因主要有两点：第一，间接税对纳税人的负面干扰相对较小；第二，间接税本身就具有自我约束作用。

亚历山大·汉密尔顿在《联邦制拥护者》（Federalist）的第21节中曾写道：

> 对消费品征税的最大优点就在于它本身就具有自我限制、防止过度的功能。它规定了征税的限度；要维护税收的根本目的，即扩大收入，就不能超越这个限度。

汉密尔顿还对此做出了清晰的解释：

如果关税太高，就会导致消费减少，造成政府征不到税。于是，国库得到的资金就会低于把这部分税收用于适当用途所得的资金，使得总收入减少。因此，它可以彻底规避通过这种税收对公民进行的任何实质性压迫，而且这本身就是对征税者的一种自然限制。

换句话说，间接税更为可取，因为政府有足够动机避免税收过高，比如实现收入最大化。

当然，有些直接税在某种程度上也具有这种特征。这也是拉弗曲线的基本原理：如果所得税的税率过高，或者资本利得税的税率太高，就会抑制劳动力和投资，从而减少收入。但间接税往往具有自我纠正性，其中部分原因在于它的征税对象是消费，与谋生相比，消费显然是可选的。但是对某些直接税而言，如财产税，却不存在这样的自我约束性。如果你拥有必需纳税的财产，那么不管税率多高，这种税收都是无法规避的。

如果对威士忌征收的消费税太高，人们就会转而选择啤酒，或是干脆选择喝水。也可能像美国建国初期那样，人们选择在自己家里酿酒。在某种情况下，征收消费税的成本以及流失到黑市的收入太高了，而且政府也会因为低税率而受益——因为低税率削弱了黑市存在的动机。

如果营业税太高，人们就会减少消费，转而依靠独立生产。如果关税太高，人们就会选择在本地生产。当然，任何人都不可能不进行任何消费，但消费毕竟比收入更容易因税收而减少。

因此，一个以间接税为基础的政府，必然会限制其收入，进而限制其消费。这也是美国开国先父们的理想。也正是出于这个原因，美国的税收史才变成一部不断远离先辈理想的历史。

税收的历史

最初，联邦政府仅对包括糖和威士忌在内的少数商品征收营业税。此外，华盛顿履行很多职能需要的资金都来自于使用费，

而不是税收。

美国宪法第一条第八款列举了美国国会的权力。在这些权力中，大部分都规定了为美国国会行使职能而提供资金的特定受益人。

宪法规定，美国国会负责“调整美国与其他国家之间的贸易关系”，并因履行这项职能而得到关税收入。移民法和破产法属美国国会的权力范围，使用者（即移民和破产程序参与者）需要为国会行使这些职能提供资金。

邮局和收费公路的资金来自使用者支付的邮费和过路费，而专利与商标办公室的收入可以是专利和商标使用费。使用费完全不同于税收：首先，收费是可选的，如果你不想支付过路费，你就不能在收费公路上行驶；其次，它们与服务或产品相联系，你之所以缴纳过路费，就是为了使用道路，而支付邮费则是为了获得邮递服务。

相对于市场价格来说，政府收取的使用费是次优的。如果一项收费性的政府服务给使用者带来的收益不能补偿其付出的成本，这项服务就会逐渐萎缩，因为人们不会为这样的服务付费。这种压力同样适合于质量和价格。通过这种机制，使用费会减少政府开支造就的无效甚至是有害的服务。

除了可以由使用费充分补偿的活动之外，第一条还列举了一些与国防和惩治犯罪有关的美国国会权力。

换句话说，按建国者对政府权力的构想，征税的目的还包括国防和犯罪法，只是涉及较少。

即便是早期税收（主要依赖于关税和消费税），也不是完美无瑕的。在就职总统之后，第一个让乔治·华盛顿感到头疼的问题就是平定“威士忌暴乱”——开拓地原住民因拒绝缴纳酒品税而发动暴乱。

为应对1812年的第二次独立战争，美国国会开征奢侈税，

但这项奢侈税同样适用于间接税，主要是指针对珠宝销售征收的营业税。此项税收在开征时即设立了到期日：以战争结束为限。

南北战争时期，联邦税收的适用范围再次扩大。国会首次通过所得税法令，最高税率为5%（针对富人）。到了重建时期 [4]，美国国会便取消了这项所得税。

1894年，在民粹主义者威廉·詹宁斯·布赖恩的倡导下，美国国会再次恢复征收所得税。对很多人而言，所得税似乎是违宪的，因为它不是由各州按比例分摊的直接税。

1895年，美国最高法院在波洛克诉农民贷款和信托公司案中做出了不利于所得税的裁决。在该案例的审判中，最高法院认为："这种征税权显然对国会权力进行了无止境的放大。它在宪法中已做出规定，并列举了一个特例和两个特征。国会不能对出口征税，它只能实施以分摊原则为基础的直接税和以统一税率为基础的间接税。"

随后，美国国会马上着手修订宪法，明确允许开征所得税。这样，呈现在国民面前的所得税就变成了劫富济贫的手段，使得政府可以降低针对全体美国人的平均税负。那时，还没有人会想到，普通美国人居然会成为所得税的征税对象，而富人似乎也并没有因为所得税的存在而痛苦。因为最高税率也仅为7%且仅适用于50万美元以上的收入，按照今天的美元购买力计算，这个数字甚至超过1 000万美元。

1913年，作为"进步时代"的修宪第一步，第16修正案允许国会"有权对任何来源的收入设置并征收所得税，且所得税收入不按比例分配于各州，也不必考虑任何人口因素或特例"。

不过，家父在《巨大的所得税骗局》（The Great Income Tax Hoax）一书中提出了一个离经叛道的观点，他认为，第16修正案并未推翻波洛克案中的裁决，也没有允许政府对收入征收不按比例分摊的直接税。1916年，在布拉西伯诉联合太平洋铁路公司案中，最高法院认为，在第16修正案出台之后征收的所得税符合宪法精神，并做出相应裁定，第16修正案"不包括任何否

定或挑战波洛克案判例的精神”。

由于第16修正案授权美国国会开征无须分摊的所得税，因此，最高法院规定所得税的征收必须采取消费税形式。显然，法庭并不想接受一种既不受统一原则约束又不受分摊原则限制的税收。在1920年的马克·埃斯纳诉莫特尔·H·麦康伯案（Mark Eisner v. Myrtle H. Macomber）中，最高法院再次认识到这一事实，当时，法院判决：“对第16修正案的解释必须考虑原宪法的税收条款以及修正案对这些条款的影响。”

为了从宪法角度将所得税理解为消费税，法院再次规定必须按所得来源分门别类地征税。按收入来源（如收费、租金、红利、佣金）对收入征税便使得所得税表现为直接税。对利润征税即可视为征收消费税，因为所得税在本质上就是对利润征税（我们将在下文继续讨论这个问题）。

然而，在涉及个人收入时，下一级的法院却根本不考虑这些裁定的适用范围，而且政府也已按收入来源征收无须分摊的直接税，而不是对收入本身征收消费税，这都直接违背了宪法、第16修正案及最高法院的多项裁决。因此，1913年通过的第16修正案实际上就相当于赋予了联邦政府无限的征税权。

如果说1913年为美国的税收体系敲响了警钟，或许是因为正是在这一年，美国国会创建了美联储。毫无疑问，从此开始，政府的规模和权力范围迅速膨胀。

与建国者设想相悖的是，目前绝大部分联邦收入来自直接税，而在占联邦收入40%以上的税收收入中，最大的来源是个人所得税。位居其后的是工资税（其中一半属于由雇主缴纳的间接税），因此60%的税收收入居然是针对工资征收的直接税。

雇主缴纳的工资税占全部税收收入的20%，公司所得税占9%，而关税及消费税等其他类似税收（即美国政府初建时所依赖的税收）还不足全部联邦收入的9%。

出路：我们需要一个新的税收体系

如果想创造一个能摧毁经济的税收体系，那么你只需建立一个美国现今的税收模式即可。

美国税法不仅在打击诚信劳动、促进消费、鼓励铺张浪费，还带来了庞大的遵从成本、侵犯隐私、践踏人权。

美国政府应彻底抛弃现有的税法体系，除旧立新，从头再来，还应回归建国者的理想，转而依赖间接税和使用费。尽管这样的观点还有待商榷，但基本原则是毋庸置疑的。

> 最低原则：政府的税收应以履行其法定基本义务所需要的收入为限。
>
> 中立原则：税收应尽可能规避贫富贵贱之分，也不应试图改变当前决策、资源利用或资本配置的现状。
>
> 对消费征税而不对生产征税原则：税收将给经济活动带来不同程度的影响，因此，它们不应阻碍劳动力、储蓄或投资。而对消费征税带来的副作用是最小的，因为消费是最不具生产性的经济活动。
>
> 减少干预原则：政府不应为了征税而侵犯个人隐私。
>
> 简单化原则：如需纳税，个人及小企业不必为正确计算税收而设立会计师或律师，大企业也不必建立庞大的税收专业团队。此外，还应缩小企业或个人通过避税创造利润的空间。

以这些原则为出发点，本章将介绍一种更合理的税收法律体系。但是，考虑到削弱建立理想化税法体系所面对的政治阻力，我们还将探讨一种次优化选择——这也是我们改革现有体系时所遇阻力最小的出发点。

让政府自食其力

当今政府所做的大多数事情都是它原本就不应该做的。事实上，在政府的诸多生产性职能中，大部分都应由私营部门取而代之（后面的章节将深入探讨这个问题）。

在最适于由政府或者传统上始终由政府承担的职能中，我们也应该让政府在履行这些职能时自食其力。

最典型的例子莫过于高速公路。密西西比州的驾驶员当然没有理由为俄勒冈州的驾驶员承担费用，而通过向无汽车的人或只使用当地公路的驾驶员征收所得税为州级高速公路提供资金同样不合理。

目前，美国高速公路的修建资金主要来自联邦政府的燃油税，这是一种从当地公路使用者向高速公路使用者的净收入转移。此外，高速公路的另一项主要投资来源就是所得税，这同样是一种从非驾驶者向驾驶者的净收入转移。

实际上，高速公路完全可以通过收取过路费而在建设资金上实现自给自足，这样就可以让使用者付费。这样做在经济上有两个优点。

第一个优点，它为高速公路的修建和维护提供了准确的价格信号。如果政府认为无法通过收取过路费收回投资成本，那么只有在获取其他税收补贴时，它才会修建和拓宽道路。但是，如果驾驶者不愿意为使用公路而付费，这就是一个说明公路没有价值的信号。

当然，所有公路都能创造商业价值，因为它毕竟方便了劳动力和商品的流动。此外，道路还具有私人及非商业价值：它为我们探亲访友提供了便利，方便我们去游泳池躲避炎炎烈日，或是去游览拉什莫尔山。

但是有时候，商业价值或私人价值却不足以弥补成本。如果所有公路的修建与维护在资金上都能实现自给自足，也就是说，偿还公路建设债券的资金全部来自公路本身实现的收费，那么只有在公路创造的价值超过其修建成本时，这条公路才会被修建开

通。至于第二个优点，应该会让自由主义者欢欣鼓舞：如果不再对驾车行为提供补贴，交通流量就会减小。而现状是，纳税人需要为每个驾车上下班或是在境内长途运输货物的人埋单——这当然不是坏事。但是和对其他活动提供的补贴一样，补贴驾驶行为同样会带来财富的次优配置，进而降低福利水平。

很多高速公路，尤其是在我所居住的东北地区，早已开始收取过路费。按理说，也应该如此。

至于反对收费的观点，它始终关注收费过程本身的无效性，即交通堵塞、劳动力成本及收费亭维护费用是难以计算的。但自动公路计费器或其他自动化收费应答器已大大提高了收费效率，在目前很多高速公路上，你只需将车速减至时速55英里通过收费站即可完成交费。

在地方公路层面，我们可以征收道路拥堵费。纽约市市长迈克尔·布隆伯格曾极力主张对进入市区或曼哈顿中心的车辆收费。布隆伯格当然想把这种收费推广到一般性目的，但是任何一个能有效收取道路拥堵费的市政当局（最关键的是市区入口数量有限）都应考虑如何以这种收费与停车费作为修建和维护当地公路的资金来源。

燃油税则是另一个最优选择，原因很简单：尽管燃油税不能提供价格信息，但相对于财产税、营业税和所得税，它显然更适合成为修建和维护公路的资金来源。

公共交通同样应自给自足。地铁和轻轨的支持者一直在不遗余力地宣扬公共交通基础设施产生的经济收益。既然如此，那就让乘客付费吧。如果公共交通载体的主要使用者为低收入人群，那么他们就会把这个系统描绘成一种社会福利形式。但是，要让公共交通系统具有刺激经济的作用，乘客就应该心甘情愿地支付建设和运营成本。

在讨论宪法第一条第八款时，我们就曾提到，很多政府职能都可以通过使用费实现融资。

以国际贸易为例，美国贸易代表及商务部为寻找贸易合作的机会而走访各国。这在一定程度上是一件具有普惠性的事情，但个别出口商会成为这项工作的主要受益者。在某种程度上，这些企业的确为商务部的工作承担了费用，但我认为商务部的所有经费都可以由受益最大的企业承担。至于那些企业不愿为之承担费用的工作，就是应该被取消的职能。

在这个问题上，我不想面面俱到，因为其中的道理不难理解：邮局应自食其力；如果政府要经营一个航空管制系统，航空公司就应承担该系统的费用；国家公园的各项支出则应由游客或利用公园景区赢利的零售商贩承担。既然如此，在宾夕法尼亚州伯利恒，为什么某些蓝领劳动者不得不终生劳作，为那些到约塞米蒂国家公园宿营的富豪级休闲一族埋单呢？

同样，如果将政府服务公开定义为一种为穷人提供的服务，那么我们就应寻求由使用者付费的方式，而技术的不断进步也使其变得越来越简单易行。但是在某些情况下指明直接受益人并向其收费是不可能的，因此这样的服务就必须依赖于税收，最简单的例子无疑就是国防。

罪大恶极的消费税

在经济领域有一句经典名言：凡是被征税的东西都会减少，凡是被补贴的东西都会增加。按首席大法官约翰·马歇尔的说法，只要将税率提高到足够高的水平，你就可以摧毁被征税的对象。政治家们似乎也明白这个道理，这也是他们用“罪恶税”制约吸烟饮酒行为的原因。那么我们为什么要对储蓄、投资以及生产性劳动征税呢？

对任何经济活动或资产所有权征税都没有好处。如果一定要征税，那我们就应该对最没有价值的经济活动征税，而最没有价值的经济活动显然就是消费。

只要工作，你就能创造价值；只要储蓄，你就有了在未来进行资本性投资的机会；在投资时，你又为其他人创造新价值提供了资本。而消费则是最不具有创造性的经济活动。我并不反对消

费，消费毕竟是一切经济活动的终极目标。无论工作还是投资，都是为了进行更多的消费。因此，消费不是手段，而是目的。

但政治家与权威人士所遵循的标准经济模型却是彻头彻尾错误的，在他们的头脑中，消费成为经济活动的根源，而不是结果。

因此，对经济损害最小的税收自然就是消费税，准确地说，就是开国先父们认为用以供养和平时期联邦政府的税收。

在联邦政府层面，这种税收可以是全国统一征收的营业税。除非必须，政府永远都不应人为限制消费，即便是必要的，也要考虑这样做的成本是否合理。消费税有助于促进储蓄。如果工作报酬提高（因为取消了所得税），但购物成本增加，那么储蓄就会增加。这恰恰与目前以利息税（当然，归根到底还是借助于通货膨胀）抑制储蓄的做法相反。自由主义者肯定会反对以营业税取代所得税的做法，他们的理由就是税收的累进性。因为穷人会将财产的很大一部分用于消费，这很自然，生存毕竟是他们的首要目标。可以理解，尽管每个人都想获得更多的财富、进行更多的消费，但以这样的理由反对消费税显然是站不住脚的。

再看看富人会怎么处理自己的财富。首先，我们假设好莱坞名媛帕丽斯·希尔顿不想再缴纳所得税，而且她也没有必要这样做。她拥有的财富早已超过自己的消费欲望。但她还想赚钱，还想消费：豪宅、名车、假日旅游，她似乎有无穷无尽的欲望。帕丽斯·希尔顿过着令人炫目的生活，挥霍无度，按现行的统一营业税法律，她或将成为美国最大的纳税人。

面对这种统一的营业税，富人还在避税吗？他们在怎样花钱呢？最有说服力的例子或许就是沃伦·巴菲特，他喜欢开最普通的轿车，至今还住在几十年前在奥马哈购置的普通住宅里。你永远也不会在豪华餐厅和高档度假村见到他的身影。当然，他确实也有自己的私人飞机，而且是一架非常不错的私人飞机，但那也完全是为了商业活动，而非用于个人享受（私人飞机为他节省的时间可以让他做更多赚钱的投资）。虽然他在加州海滩也有自己的度假别墅，但与他拥有的财富相比，巴菲特绝对算得上是一个

吝啬的人。

按统一营业税，巴菲特的绝大部分财富都应纳税，这不公平吗？他是怎样处理这些财产的呢？当然，巴菲特既不是守财奴也没有用这些钱行乐享受。现在，巴菲特把没有用于消费的财富大多用于社会福利事业。

巴菲特捐赠了大量财产，他是世界上慷慨的慈善家之一。更有意义的是，他用其余的财产进行投资。假如巴菲特用1 200瓶香槟酒庆祝一笔投资的成功，那么他用来造福其他人的财富就少了一点儿。当然，香槟制造商或许可以多赚到一点儿利润，况且这笔钱也会进入流通（而且巴菲特肯定会与很多人分享这些香槟酒）。

但是，巴菲特更有可能将这笔钱重新用于投资。他不会独自收获个人财富的果实，相反，他要用自己的财富推动经济增长。有朝一日，当巴菲特拿出这笔钱进行消费时，他就要缴纳统一营业税。唯一避税的方法就是将这笔钱留给自己的后代，但他的后代也迟早要花掉或者捐赠这笔钱。

因此，在现行营业税制度下，不必因为富人只将一小部分财产交给税务局而感到不公，因为他们赚到的所有钱迟早要被某个人消费掉，因而这笔钱就需要纳税。而逃避纳税义务的唯一方法就是用他们的财富促进经济增长，创造就业机会，提高其他人的生活水平，或是将财富捐赠给慈善事业。

巴菲特缴纳的所得税数额远远大于他公开承认的数字。实际上，他一直在呼吁开征富人税。由于巴菲特不恰当地称自己承担的实际税率甚至低于他的秘书，于是奥巴马总统将计划中的百万富翁税称为“巴菲特规则”。巴菲特完全可以延续这个神话，因为他所说的税率只考虑了个人所得税。在巴菲特的全部收入中，99%是他作为伯克希尔·哈撒韦公司最大股东所得到的红利，但他却完全忽略了这笔最大的收入以及因此缴纳的几十亿美元税款。巴菲特的3 980万美元个人收入仅按17.4%缴纳个人所得税，但伯克希尔·哈撒韦公司当年利润则是190亿美元，并缴纳了56亿美元的公司所得税，其实际税率为29.5%。由于巴菲特持有

伯克希尔·哈撒韦公司37%的股份，所以在这56亿美元的税款中，至少20亿美元的税收是由巴菲特承担的。如果他选择以股利形式领取这笔收入，巴菲特还要额外支付15%的税款，因此，巴菲特承担的税率实际为52%。这远远高于针对这点儿微不足道的个人收入征收的17.4%的税率，更是远远高于他秘书承担的税率。

巴菲特承担的个人所得税税率之所以这么低，是因为这部分收入主要由资本利得、利息及红利构成，其承担的税率仅为15%。作为伯克希尔·哈撒韦公司的首席执行官，巴菲特每年的名义收入为52.4万美元，这部分收入主要按35%纳税。我认为，他这样做不仅可以规避缴纳所得税与工资税，还可以实现净资产的最大化。而且由于伯克希尔·哈撒韦公司的股票市盈率为20倍，所以巴菲特将公司支付给自己的工资每减少1美元，就可以使伯克希尔·哈撒韦公司的股价增加20美元，而在这20美元中就会有6美元属于巴菲特。

我们还可以从另一个角度看待这个问题：由于大多数富人只是将收入的一小部分用于消费，所以所得税会减少他们可用于储蓄、投资或捐赠的资金。在现实中，对富人征税最终还要由穷人和中产阶级承担，因为税收间接减少了就业机会，在提高产品或服务价格水平的同时，也减少了产品或服务的供给量和质量。

政治派系当然不会放过这个最适合辩论的话题，而这场辩论几乎已经上升到阶级斗争的高度。支持对富人征税的理由显然在逻辑上就站不住脚，支持者居然认为这种税收不会损害经济，因为富人不必大幅削减开支以缴纳税款。这一点的确没错，富人确实不会减少消费，但他们会减少储蓄、投资或者慈善捐赠（尽管现行税法允许将慈善捐赠作为税前扣除项目，因而无须纳税）。

不必为关税大惊小怪

对自由市场的很多忠实守候者来说，世界上最具侮辱性的词汇就是“保护主义者”。出于某种原因，共和党人的救市行为也赢得了保守主义者的支持，但只要提到关税，他们就恨不得把你的

画像挂起来烧掉。

我自认为我在自由市场问题上还是有一定发言权的，因此，不妨沉住气，耐心听听我支持对进口设置关税的理由。

当然，我讨论的不是保护性关税，而是作为收入来源并取代所得税的关税。诚然，关税是对经济资源的抵减，但它占用的资源却远远低于所得税。实际上，关税或许比统一营业税更可取。

关税的干扰性低于所得税，而且它还是对经济干扰最小的税种之一。海关已经存在，美国政府一直在对进入本国的所有物品征税。因此，对进口货物征税根本就不会增加对隐私的侵犯。

关税的主要问题在于，它的初衷不是为了实现收入，而是将商品拒之于国门之外。这种关税被称为“保护性关税”。比如，美国的钢铁制造商及其工会组织就曾敦促奥巴马总统对进口钢铁征税保护性关税。保护性关税永远不会带来更多的收入，因为这种关税的税率太高，以至于阻止美国制造商采购进口钢铁。当然，这也是实施保护性关税的初衷。这种关税带来的最大“收益”就是本国钢铁制造商所获得的不合法的竞争优势。

政府收入的首要来源应该是不以特定国家或特定商品为征税对象的低关税。尽管关税会抑制进口，但毕竟可以带来弥补成本的积极作用。它可以刺激国内制造业生产，当然，这也是美国最需要振兴的领域，尤其是在多年以来的货币政策逐渐把美国变成只消费不生产的“搭便车者”的情况下，这一点显得尤为重要。换句话说，抑制进口固然不好，但总比抑制生产好。

最重要的是：废除所得税

所得税是美国极其恶劣的法律规定之一。我们很难想象还有什么比所得税对生产的破坏性更强， 更能摧毁企业家精神，对我们的生活破坏程度更高，执行难度和成本更大，更易于被操纵，在逻辑上更荒唐。美国国会应当机立断，彻底、永久性地废除所得税，当然，还有与之休戚相关的IRS。

我们首先从个人所得税的前提入手：政府理应占据你的一部分收入。这无异于对劳动力价值的否定。

如果你投资100美元，最后收回120美元，那么你只需就20美元的盈利纳税，也就是说，成本是需要扣除的项目。但是，如果通过辛勤劳动，你每天可以赚120美元，却需要对120美元全部纳税，你的成本（即全天的劳动）在政府眼里价值为零，这显然太荒唐了。

你或许认为，对于大张旗鼓颂扬劳工运动、控诉资本主义剥削劳工罪恶的自由主义者，一个认为劳动没有价值的税收体系显然是他们无法接受的。毕竟，人最基本的私有财富就是他的劳动。因此，如果一个人要以劳动换取工资，就不应该像对待收益那样对这种交换征税。那么他的闲暇时间是否也有价值呢？他和家人一起度过的时间有没有价值呢？如果一个人想用价值4万美元的劳动换取另一个人4万美元的现金，那么这次交易没有盈利，因而就不应该纳税。

IRS却不这么认为。如果牙医用自己的服务换取律师提供的法律服务，那么他们所提供服务的价值是不能在税前扣除的。这也是税法制度最荒唐的规定。假设牙医雇用兼职员工处理日常财务工作，如果他直接以现金支付这个员工的薪酬，这笔开支就可以在税前扣除，因而免缴所得税。但是，如果牙医支付的不是现金，而是用自己提供的医疗服务作为报酬，那么他不仅不能在税前扣减这项医疗服务的劳动价值，还要对他接受的会计服务缴纳所得税！

最荒唐的还不止于此，我们不妨想想一个更极端的情况：在合法前提下，如果一个人想通过卖肾换取5万美元，IRS就会认为这5万美元应缴纳个人所得税。他舍弃的这个肾就不值钱吗？但IRS偏偏认为他的肾分文不值。很多人会说自己的肾的价值绝不止5万美元，这就是说，这个出售者实际上是在赔钱甩卖。

尽管有人称所得税的累进性是因为它的主要承担者是力所能及者，但现实是，它是对劳动课税，而不是对资本课税。由于资本拥有者通常是富人，穷人却只有自己的劳动，因此，所得税实

际上是一种累退税。

收入和利润

当公司缴纳所得税时，实际上并不是对收入纳税，而是对收入带来的收益（也就是我们所说的利润）征税。因此，公司在纳税之前可以扣除所有为创造收入而发生的成本。很多大公司的收入可达数百万美元，却无须缴纳所得税，因为尽管它们有收入，但没有利润。因此，从公司角度说，公司缴纳的是利润税，而不是所得税。

对个人来说，这完全是另一回事。个人所得税是对收入纳税，尽管他们也要为创造收入而付出成本。当然，IRS也允许在税前扣除某些经营性费用，但大部分费用因属于个人费用而不可扣除。

但是，这些个人费用到底是属于纯个人开支，还是为了获得工作或工资而做出的必要牺牲呢？当然，你不可能赤身裸体地上班，而且IRS在征税时也不会扣除你的着装费用。但工作确实要付出成本，至少还需要交通工具，IRS却说上下班的交通费用不可扣除（除非你的雇主签署相应计划，但可在税前扣除的也只有屈指可数的停车费或公共交通费）。

如果不吃饭，你就很难保质保量地完成一天的工作，但IRS却认为，食物属于纯个人费用，是不可扣除的。类似的还有住房成本，你认为一个每天露宿街头的员工能安心工作吗？他到哪里洗澡、换衣服或是休息，为第二天的工作养精蓄锐呢？假设你告诉应聘者：他们需要在大街上的纸箱里过夜，看看你还能收到多少份应聘申请。问题应该很清楚：这些所谓的个人费用完全是员工为获得工资而进行的必要投入，但IRS却不允许在税前扣除它们，而公司却能扣除为创造收入而付出的成本。

最尴尬的事实是，联邦政府根本就没有对“收入”给出一个真正定义。

在1909年的斯特拉顿独立公司诉豪伯特案（Stratton’s

Independence v.

Howbert）中，最高法院将适用于公司执照税的收入定义为："通过资本、劳动或两者结合带来的收益"。随后，在1918年的南方太平洋公司诉约翰·Z·罗威案（Southern Pacific v. John Z. Lowe）中，最高法院裁定："1913年法案所称收入的涵盖范围基本与1909年保持一致，而且就本案适用范围而言，我们认为两个案例中所称的收入在内涵上并无差异。"到了1921年，最高法院在麦钱特商业贷款信托公司诉斯米汤加案（Merchants' Loan & Trust Company v. Smietanka）中做出裁决："有一点似乎是毋庸置疑的，那就是在美国国会各项税收法案所涉及的'收入'这个词，其含义均应与《公司执照税法案》及目前已成为本法庭最终裁定标准所称的'收入'保持一致。"

因此，在法律上，收入一直被定义为公司利润，而且因个人不会获得利润，所以他们根本就没有需缴纳所得税的收入。美国国会无权改变这个定义，就像最高法院在马克·埃斯纳诉莫特尔·H·麦康伯案的裁定中对收入的定义："就其采纳的定义而言，国会无法对其进行推断，因为它无权更改宪法。"这也是国内税收法干脆不对收入做出定义的原因。宪法第六十一条也是将最高法院明确的收入定义为"总收入"，却非收入本身。在国内税收法中，由于"总收入"被定义为"所有来源带来的收入"，所以我们完全可以认为，该法案根本就没有对"总收入"做出定义，因为你不可能用一个出现在定义中的词汇定义这个词汇本身！

国内税收法在定义"收入"时的失败，在合众国诉马拉德案（U.S. v. Ballard）中得以验证，最高法院在裁决中指出："国内税收法并未对'收入'一词做出定义。"实际上，根据第63届美国国会大会第一次会议纪要第3 844页记录所载，艾奥瓦州参议员阿尔伯特·B·卡明斯认为，所得税法本身并没有对"收入"这个词做出定义，而且美国国会的定义毫无意义，甚至是危险的。

最高法院裁定、宪法及其第16修正案以及国内税收法对收入的定义目前均被废弃。在个人层面，IRS将个人的全部所得视为收入，并在完全违背法律、宪法相关税收条款、第16修正案及多

项最高法院裁决的情况下征收个人所得税。

所得税的荒唐之处还不仅限于此。所得税根本就不适用于现金收入：如果对现金征税，为减少所有人的税收压力，老板就会选择以住房、食物、汽车、汽油、电话或篮球赛门票作为报酬，但员工的大部分收入福利都是需要纳税的。作为给予你的奖励或者说老板的确慷慨大度，你可能得到一个与家人在周末到旅游胜地休闲度假的机会，想想会发生什么呢？你需要为此纳税。

如果在工作之余到咖啡厅喝一杯咖啡，又会怎样呢？当然，这显然是纯个人消费，按所得税的逻辑，这种花销也需要纳税。那使用办公电话和妻子聊天或是和有线电视公司为了收费而争辩又该当何论呢？既然是公司为你提供的电话，而且完全是个人用途，这笔电话费就应该纳税。当然，如果你用公司的纸张和打印机打印私人文件，这些纸张和打印机墨盒的成本也应纳税。

不过，千万不要以为只有你的老板这么吝啬。假设你帮失业的室友垫付3个月的房租，他在3个月之后才找到工作，然后，你又继续垫付下3个月的房租，6个月后，对方一次性还清这6个月的房租。其中有什么值得关注的吗？实际上，这相当于你向这位室友提供了一笔为期6个月的无息贷款，这是需要纳税的。

假如你有一辆老爷车，你的邻居经常借用这辆车，而且每次会帮你加满油，这些油费同样可能需要纳税。

显而易见，按照所得税逻辑推导出来的这些结果太荒唐了，以至于IRS不得不经常出台一些细则，规定某些特定交易可免税。尽管雇主在休息室里为雇员提供的咖啡或小松饼的确是雇主提供的福利，但它们属于可忽略不计的福利转移。换句话说，按所得税法规定，这些小额福利确实应该纳税，但IRS不想计算如此微不足道的纳税项目。

因此，为保证所得税的可行性与可操作性，IRS就必须进行适当的调整。从法律本身到法律带来的后果，我们足以看到所得税法是一项多么蛮不讲理的法律。

这个在逻辑上充满荒唐和意外的法律实际上就是在打击劳动，但我们憎恨所得税的理由还不仅于此。

遵从成本：高得离谱

考虑到执行法律所涉及的时间和金钱，美国税法体系的遵从成本之高令人瞠目结舌，而首位就是所得税。

2011年的一项调查结果显示："纳税人和企业每年需耗费61亿个小时填报纳税申报表。"我们假设我们组建一个政府机构，专门负责企业和个人的纳税遵从管理工作，包括跟踪纳税缴费、填报1040及W-2申报表、与IRS交涉，这个机构必须雇用300万名专职工作人员，而且这个机构还不包括IRS本身。

我们还可以假设：如果我们每天无须为执行这项税法而担心，那么这个国家的经济产量就会获得进一步增长的机会，因为多出了300万可从事生产活动的劳动力。

执行所得税法的确太困难了，以至于60%的纳税人在填报所得税申报表时都会聘请专业的报税人，还有29%的个人纳税人会花钱购置纳税填报软件。这就意味着，每9个美国纳税人中只有1个人会选择独立填制纳税申报表。

不必大惊小怪。如果你在填报中无意间犯了一个错误，就有可能招致重罚和巨额滞纳金。2010年，IRS对110万美国人开具了纳税处罚书，这些处罚还会影响到他们的信用等级。

那么纳税人为履行税法以及IRS行使职能的总成本到底有多高呢？根据拉弗研究中心提供的研究结果，该成本超过4 300亿美元。这就是说，IRS每征收1美元，就要额外花费30美分征收这1美元。换一种说法，为履行税法而花费1美元，就会有23美分变成毫无意义的纯损失，用于那些不能创造任何价值的活动。

也就是说，只有会计师和税务专业人员能在政府的征税活动中实现价值，甚至还出现了一个专门帮助人们缴纳所得税的服务行业。如果我们以统一营业税取代所得税，尽管依旧会发生执法

费用，但由此带来的遵从成本肯定只有目前遵从成本的一小部分。而且这些成本将由公司所有者承担，公司在纳税方面的能力显然是个人无法企及的。

“神啊，放过我辛辛苦苦赚到的钱吧”

你或许会认为，能发出这种哀叹和祈求的人只会是那些白发苍苍、在教堂里虔诚祈福的老妇人，但因为所得税的存在，我们每个人都不得不每年做一次祈祷，我们的命运任由征税者摆布。

想一想，你的哪些重要个人信息是不想让朋友知道的呢？你的收入是多少？抵押贷款的月还款额是多少？你的医药费是多少？你的婚姻家庭情况如何？但是，所有这些信息都需要向IRS报告。

假如你是一名记者，与一个秘密举报者共进午餐，这个人向你透露了关于某个人的私人信息。如果你要在税前扣除这顿午餐的费用，就必须向IRS提供这个人的姓名。

你的计算机有多少时间是用来处理公务的呢？IRS当然不愿放过这样的信息。因此，你最好还是问问妻子，她在去年给妈妈发送孩子的照片到底用了多少小时。

要做到合法纳税，享受税前扣除或减免税政策，你就需要将很多私密信息提供给IRS。如果IRS对你提供的信息不满意，你有可能受到强制性审计，这显然会让你的隐私体无完肤。他们甚至会要求知道你每时每刻的一举一动，当然包括全部开支的凭证。事实是，由于所得税的存在，联邦政府对美国公民的了解甚至多于苏联政府掌握的苏联公民的信息。

同样是因为所得税，我们实际上已不再拥有任何权利。就目前实施的情况看，所得税已让《权利法案》的大部分条款形同虚设。

第四修正案已不复存在，“不得侵犯公民维护其人身、房产、信件和财产的权利，且不得无故进行搜查及扣押……”而所

得税法则做出了与之相反的规定：政府有权搜查你的住所、信件和财产，因为任何搜查和扣押都是执行所得税法的“必要”手段。

第五修正案规定，美国公民不必向政府提供在法庭上不利于自己的信息。而在纳税申报表上提供的所有信息却都可以成为政府指控公民涉嫌刑事和民事犯罪的不利证据。此外，该法案还规定，在未经司法程序的前提下，不得扣押或查禁美国公民的财产。现在，IRS的执法机构只需一纸通告便可查扣财产。随后，纳税人必须通过诉讼程序才能收回财产。

第七修正案的目的是确保以陪审团形式进行审判，但这一规定却不适用于所得税。相反，与此相关的审判由美国税务法庭进行，不采取陪审团制度，而是由法官直接提供证据并做出裁决。如果你想采取陪审团的审判形式，就必须先行偿还欠税，然后才能提起上诉。

第一修正案规定的言论自由权以及向政府的请愿权也受到压制。如果牧师在布道中掺入过多政治倾向，IRS就可以取消教堂的免税待遇。为避免被课以重税，很多非营利组织不得不严格限制对政治事务的参与以及对政治问题发表观点。

无罪假设是美国法理学中的一个重要元素，但是在税务法庭上，纳税人则首先被假设为有罪，而且还要承担证明自己无罪的举证义务。

纵观历史，美国政府曾屡次践踏公民的生存权、自由权和财产权，黑奴制度以及“二战”期间非法拘禁日裔公民就是最极端的例子。但所得税制度对公民基本权利的侵犯则是全面的，因为它几乎涉及每个美国成年公民。

无论是从维护经济增长的角度，还是从社会公平公正的角度，抑或是从确保美国国内稳定的角度，美国国会都应无条件、当机立断且永久性地废除所得税。

有些人可能会说，最好的解决方案就是废除第16修正案。尽管我本人也赞成废除该法案，但要这样做并不容易，而且要真正

实现这个目标恐怕还有很长的一段路。当然，联邦政府确实忽略了第16修正案，因为征收所得税的方式已彻底违背该法案的基本原则。实际上，既然联邦政府目前采取的种种措施都是违宪的，那么对收入征税也就算不上特例了。早在1913年，我们还把宪法奉为至高无上的基本原则，美国国会为开征所得税而不得不对宪法做出修订。当前，要废除所得税，我们首先要选举那些能真正认识到这种税收的破坏性本质且愿意永久性废除这一税种的代表。

至此，你应该清楚地认识到我们正在远离开征所得税的初衷。如果在1913年便对中产阶级开征这种最高税率达35%的所得税，那么第16修正案必将遭受颠覆性失败，甚至根本就不会有人敢向美国国会提出这样的议案，更不用说为做到这一点而对修订宪法进行表决了。

一个名为“公平税收”的计划曾受到很多人的追捧。按照这个所谓的“公平税收”计划，联邦政府将取消对工资、收入、遗产和捐赠征税，取而代之的是单一的30%营业税（这也是维持目前税收水平所需的最低税率）。

当然，营业税比所得税更具累进性，因为穷人用于消费的收入比例更高，而且所得税本身就是按收入分级征收的。“公平税收”则是通过一种特殊“折扣”削弱了这种累进性：IRS削减每个家庭的纳税额，以抵消统一营业税的第一个部分。家庭越大，所享受的折扣也越大。纳税折扣的基本思路就是：所有未能突破贫困水平的开支都应免税。

这项计划有很多优点：首先，它不会抑制工作，也不会鼓励负债和过度消费；其次，它具有透明性。因为折扣，所得税的累进性被削弱。有了“公平税收”，提高税收收入，政府就必须提高所有人、所有交易的税率。归根到底，“公平税收”计划不会像漏洞百出的所得税那样，导致各种各样的扭曲。

次优方案

尽管存在上述诸多理由，但我们还是很难容忍所得税继续存

在。但出于政治上的考虑，要取消所得税几乎是不可能的。在这种情况下，就必须采取多项重大改革。

如下调整或许有助于大规模消除所得税引发的不良后果。

无任何免税扣除的单一税

如果没有所得税，经纪人为客户提供的很多服务根本就不会存在，如开立个人退休账户之类的特殊账户以及大学储蓄计划。

个人或公司基于税收目的从事的任何活动都将有损于经济。在自由经济中，最有利可图的行为往往就是以最有效的方式提供人们最需要的东西。利润与效用密切相关。

但一个漏洞百出的高税率却造就了另外一番图景。现在，利润主要取决于纳税人与IRS规定及税法的博弈。这会导致在整个经济领域内形成次优化的资源配置，随之而来的还有严重的市场扭曲现象。

或许我们还未忘记通用电气在2011年带给市场的巨大震动：作为美国最大的工业综合体，它在2010年缴纳的公司所得税为0！我们将在随后讨论公司所得税问题（即废除公司所得税），但这件事情中最有趣的情节莫过于，在本土企业实现51亿美元利润、全球合计实现142亿美元利润的情况下，通用电气如何通过一份长达57 000页的纳税申报书获得免缴所得税的待遇。

《纽约时报》在评论这个史上最成功的避税案例时指出，通用电气税务部门的员工人数多达975人，而且公司“始终将税务策略提高到很多全球主要生产基地和经销机构的最高战略位置”。

不妨想想这背后的玄机，尽管这975人不会创造任何经济价值，但他们凭借帮助公司减少税务成本而获得极其丰厚的薪酬。虽然他们拥有的知识、技能和劳动力也是公司创造利润的源泉，但与公司中那些发明和改良产品的人相比，他们并没有创造任何真正有用的东西。

更糟糕的是他们给通用电气的行为模式带来的影响。为了最大限度地减少税款，到底有多少生产活动被转移到其他国家或是作为避税天堂的岛国呢？为了获得税收优惠政策，他们又制造了多少块太阳能板呢？为了避税，通用电气到底运用了多少毫无意义的金融把戏呢？

如果再考虑到各种监管成本，公司和个人所从事的这些没有生产力的商业和投资活动给经济带来的便是彻头彻尾的损失了。

无任何免税扣除的单一税有助于最大限度减少这些扭曲。人们不会再为税收优惠而购置房产，相反，人们只有在认为有必要时才会购置房产。这就会抑制房价，进而留出更多资金从事其他经济活动。

对于严重依赖税收减免政策的行业，如能源产业、大部分金融咨询业及一部分抵押贷款和不动产业务，就会相应萎缩（依赖房产抵押贷款利息税前扣除的美国住房建筑商协会就曾在2011年对赫尔曼·凯恩的削减所得税的计划提出批评），而由此节约的劳动力和资金就可以另作他用：由消费者需求决定用途，而不是由政治家的喜好决定。

税收抵扣具有危害性还有另一个原因：它属于隐性补贴，有预算的庇护。尽管共和党喜欢削减开支，但由于税收抵免在技术上不属于开支，所以共和党人往往对它们置之不理。尽管税收抵免无异于美国财政部签发的支票，而且即使没有欠税，你也能享受这笔“优惠信贷”，但是在2011年针对取消乙醇税收抵免进行的辩论中，很多共和党人还是犹豫不决。原本保守的共和党人之所以不愿意取消税收抵免，是因为它在本质上就是增税。

我们需要干干净净的税法。

基于消费的所得税

一种适合我的税收改革标准的思想就是“基于消费的所得税”。

我们不妨这样想：按现行法律，如果将工资存入传统的个人退休账户，你就可以让几千美元的薪酬免受所得税的“敲诈”。当然，面对IRS，你只能做一件事，那就是等到退休之后再花这笔钱。

大幅增税的时代正在到来

想想税收对投资的影响吧。未来的税率将远远高于当前水平。再想想希腊等濒临破产国家采取的财政紧缩措施——这也是美国的未来。因此，401（k）养老金保险计划及传统个人退休账户等可递延纳税的投资并不像你想象的那么美好。在需要为这笔钱纳税时，你会发现自己将面对更高的税率。罗斯个人退休账户更合情合理，因为你是按当前的收入纳税，你在支出现金时却是免税的。但是，当你为规避未来的增税而投资时，比如，某些人可能会建议你投资享受税收优惠的项目，那你就一定当心了，其中存在两个问题：（1）房地产和政府债券等享受税收优惠政策的行业已经呈现泡沫；（2）高收入个人可能无法享受这种税收减免。

那么如果你可以把个人退休账户里的资金用于教育会怎样呢？这样，你就可以把大学储蓄和养老金储蓄合二为一，从而提高该账户的年度上限。然后，我们再假设你还要为购置房产而储蓄，那么我们就可以进一步提高个人退休账户的年度限额。如果你未雨绸缪，或是为将来的疾患医疗而储蓄，那我们就应该把这笔钱纳入个人退休账户。此外，如果你认为股票或债券估值偏低，而且你想按10年期投资于这些股票或债券，但是要在退休之前兑现这笔投资，那么我们不妨让这笔投资免税。

现在，我们再假设不对这种“无所不包的全能个人退休账户”设置年度存款限制。你可以把这种个人退休账户划分为很多自己需要的现实账户：用于投资股票的经纪人账户，用于应对紧急情况的银行账户，用于交纳大学学费的黄金账户，或是帮助亲人开办服装公司的1万美元账户。

总而言之，你的所有投资和储蓄都可以在税前扣除，而需要

纳税的收入仅包括消费开支以及存在日常账户里的那笔钱。换句话说，它在本质上是一种消费税，却是通过所得税法得以落实。

消灭公司所得税

个人所得税是最有害的税种，公司所得税是最愚蠢的税种，因为问题的核心在于公司并不纳税，它是在征税。

公司可以用它的利润做三件事：向员工发放奖金，向股东分配股利，以及用于未来开销、进行资本型投资和企业增长的留存收益。

当一家公司向员工发放奖金时（当然，这包括各种形式的员工薪酬），尽管这些开支是可以在税前扣除的，但接受者却要为他们的一切收入纳税。因此，从这个角度看，即便不存在公司所得税，发放给员工的公司利润也应该纳税。同样，当一家公司向股东分配股利时，股东需要在个人层面上对其股利收入缴纳个人所得税。当然，由于股利是不可在税前扣除的，所以公司也要在企业层面纳税。为避免双重纳税，很多公司仅分配很少的股利或干脆不分配股利（尽管小布什的减税政策已导致这种情况发生了某些变化，小布什曾一度将针对股利的所得税税率减至15%）。这样，公司就可以将这部分利润用作回购本公司股票。关键之处在于，即便废除公司所得税，公司利润中发放给员工或分配给股东的部分还是需要纳税的。

有一个例外就是留存收益。为什么要对留存收益征税呢？收益留存在公司的目的很明确，那就是促进公司的进一步发展。留存收益可以用于资本投资，为收购兼并融资，招聘员工，扩大公司规模。因此，税收减少了公司可留存的收益，也就降低了公司实现自身发展的能力。

只要我们废除公司所得税，它就有条件不断增加收益，等到以更高的收益作为奖金发放给员工或作为股利分配给股东时，政府就可以征收更多的赋税。在这个过程中，不仅经济实现了增长，还能创造更多的就业机会。

公司所得税是公司偏好债务融资的原因之一。如果一家公司以储蓄形成的自有资金购置设备，那么它就需要为这些储蓄纳税。反之，如果这家公司依靠借款购置设备，那么不仅不存在需要纳税的储蓄，而且借款利息还可以作为税前扣除项目。既然依靠负债实现扩张与依靠储蓄实现扩张都是合理合法的，税法为什么“偏爱”后者呢？而且美国早已不缺少负债这个东西。

公司所得税还有一种情感力量。公司并不受民众爱戴，对很多人来说，它们就是罪恶的象征。因此，对这些充满邪恶力量的公司征税似乎顺应民意。

但公司在本质上并不纳税，公司所得税的最终承担者是客户、员工或股东，这些税收的最终承担者都是人。因此，假如你为一家公司工作、持有一家公司的股票或是购买一家公司的产品，那么你就在为其承担一种看不见的税收。如果废除公司所得税，受益的并不只是公司。

有些年近八旬的退休孤寡老人在收取股利时实际上是在缴纳公司所得税，因此，尽管他们节衣缩食，凭借固定收入为生，他们却不得不承担35%的税率。如果说公司所得税的最终背负者是个人，这似乎很难理解，但这就是事实。

其他税种的改革

不管是否废除、削减或者统一个人所得税和公司所得税，我们都必须意识到对其他很多税种的改革同样有助于经济发展。

首先，应实现税收成本的透明化。通过所得税的代扣代缴，联邦政府就神不知鬼不觉地占有了美国民众的很大一部分收入，但它的危害性却是多方面的，其中之一就是它模糊了民众的实际纳税水平。

尤其是现在，净工资直接转存银行，所以很多人根本就没有认真看过自己的工资单。于是，在每年4月15日这一天，人们就会一窝蜂地登录TurboTax税务软件，或是干脆把自己的纳税资料合盘交给税务顾问，而且还经常能收获意外的惊喜：居然也能

享受联邦政府的纳税返还！事实上，这只是你为“山姆大叔”提供无息贷款应得的报酬，但它却让很多人误以为他们竟然能在一向吝啬的IRS手里收获利润。

美国应该终结所得税代扣代缴制度。一旦人们知道自己的真实纳税额，他们肯定会怒不可遏。如果人们知道了自己的真实税负，并且把纳税申报日推迟到大选日的前一周，我觉得政治家们肯定会慷慨大方地减税。实际上，代扣代缴制度是1942年才开始实施的，当时它是作为庆祝“二战”结束而实施的“胜利税”的一部分。从此以后，所有纳税人都必须在次年4月15日之前纳税完毕。

同样需要废除的还有遗产税及赠予税。人们都想毫无代价地将自有财产传承给子孙，在我看来，遗产税及赠予税绝对是我们所能想到的最残暴专制的规定。罗斯福政府却做出了这样的决定：把财产留给孩子是一种特权，而遗产税及赠予税就是针对这种特权享有者征收的特许权税。在现实中，这却是一种子虚乌有的特权。实际上，政府只是想避开宪法按比例分摊直接税的要求。法庭也随声附和，可以对特权行为征收特许权税，于是美国国会便将一种再常见不过的权利升级为特权。如果某人拥有财产，那么按自己的意愿处置这项财产应该是他最基本的权利，其中当然应该包括生时的赠予和死后的遗赠。

遗产税的最大受益者并不是联邦政府，而是遗产策划行业。为了计算如何最大限度地减少遗产税，这个行业每年无端浪费几十亿美元。同样，这是一种纯经济损失，因为这笔钱完全可以用于生产性活动。

遗产税拥护者以阶级斗争式的民粹主义理论为出发点，他们在原则上反对财产继承制。但我们不妨想想遗产税的效应：它在帮助公司的同时，扼杀的是家族企业。

如果一个成功的商人在临终前留给儿子的企业价值1 000万美元，那么他的儿子要继承这笔遗产就必须对这1 000万美元纳税。按500万美元的免税额度和35%的税率计算，继承者需缴纳175万美元税款。但这家企业或许根本就没有足够纳税的流动资

产，因此最终的结果只能是：要么清算，要么卖掉这份家业。如果清算，企业的所有员工都会失业；如果出售，这只能帮助接手这份家业的公司，而作为接收方的公司（而不是真正的人）却无须缴纳遗产税。这就是民粹主义者的杰作！

资本主义最重要的特征之一就是：它允许企业所有者不仅可以考虑生前，还可以考虑死后的事情——进行他或许来不及收获利润的投资，但他的投资终究会造福于继承他的遗产的子孙。但是，假如他知道自己的家业在死后为了纳税将被清算，那么他可以接受的投资时限将大为缩短。因此，最终的损失还是要由整个经济背负。

出于这个原因，遗产税当然是本书所讨论税种中最愚蠢的一个。当然，也有某些富人支持遗产税，例如巴菲特。但我们不妨想想巴菲特到底以何为生呢？他就是靠收购其他公司发家致富的。如果不存在遗产税，他所购买的很多公司或许根本就不会被出售。我相信，巴菲特不仅清楚哪里的面包最美味，而且他还想知道哪里的美味面包最大。

地方政府和州政府也需要这些税制改革。地方所得税和州所得税都应取消，同样应该取消的还有另一种直接税——财产税。

财产税的危害在于它破坏了社区的完整性。如果一对夫妇生活在小城镇里，他们养育了一个孩子，而且还要偿还抵押贷款，由于无力支付财产税，他们很难在这里继续生活。因为财产税就相当于美国政府向你收取的房租，尽管在名义上你还是房产的所有者。财产税的适用范围应限制于租用房产或商业房产，因为这些房产本身能生成纳税所需要的收入。

总之，税改的基本原则应是降低税负，简化税种，并以间接税取代直接税。当然，要建立一套行之有效的税法体系，还需将政府缩减至适当的规模。

[4] 重建时期指1863～1877年，美国在南北战争后的改组及重新加入联邦时期。——译者注

第七章
斩断“触电网”

美国人逐渐清醒地认识到自己正处于一个债务爆炸时代。一触即发的国债危机不仅引发了2009年和2010年的“茶党运动”，而且为2011年年中的债务上限争端搭建了政治舞台。

即便是那些声称认真对待美国财政状况的政治家，也会极力规避触及长期债务的真正动因。外国援助并不是问题，财政拨款也不是美国跌下经济悬崖、坠入债务深海的原因。尽管开支泛滥是造成当前问题的主要原因之一，但国防开支显然还算不上罪魁祸首。

社会保障与医疗保险才是造成长期债务危机的首要原因。我们将两者统称为“权益”和“法定支出”，因为这些项目的开支非国会决定，甚至不是执行层面的官员所能左右的。相反，这部分福利开支的确定完全依赖公式，而且是自动支付的。

如果不考虑这些计划，美国根本就无法建立一个行之有效、运转自如且有足够偿债能力的政府。针对社会保障与医疗保险的大多数“保险”显然过于保守。

总而言之，我们需要放弃这些计划。

令人瞠目结舌的开支

如果仅考虑联邦政府在教育、社会事务、能源及其他与国防安全无关的领域的拨款总额，那么这个数字在2010年即已达到4910亿美元，但这还远不及政府在社会保障福利方面的支出——7 010亿美元。

如果考虑到2010财年美国国防安全及非国防安全的全部财政拨款，我们将得到一个令人瞠目结舌的数字——1.31万亿美元，但这依旧不及政府在社会保障、医疗保险和医疗补助上1.42

万亿美元的开支。

这三者共占据了联邦预算的41%。

这还不是最糟糕的。在2021年联邦预算中，社会保障开支预计将增加81%，医疗补助开支预计将增加78%。但这些估计显然太乐观了，因为它们所依赖的经济假设本身就过于乐观。即便基于政府自己做出的近乎荒唐的乐观假设，在未来20年内，这三项权益每年就将耗资3万亿美元，占据联邦预算的半壁江山。

在现实中，要让权益支出与国债利息之和耗尽全部联邦税收收入根本就不需要等那么久。这样，其他开支的成本就只能依靠负债了。当然，我们无须等到那时，因为整个系统在此之前早已不堪重负。

美国的政治家却告诉我们，这些计划的资金完全由工资税提供。这始终是一个幻想，时至今日，这更变成了一个神话。20年前，社会保障和医疗保险的资金来源主要是政府补贴，而不是这些所谓的“专门性”税收。因此，当前两者的资金来自一般收入，可以说它们依赖于借款。

这些计划的某些拥护者声称，它们所依靠的信托基金一直处于盈余状态，事实上，这些信托基金早已资不抵债——它们的资产几乎全部是联邦政府法定债券（后面的章节将详细讨论这个问题）。

要解决美国的债务问题，首先需要解决这些福利计划。同样，解决这个问题的出路就在于取消这些计划。

社会保障到底为何物

何为社会保障？

这个问题或许不如你想象的那么简单。

有一点几乎是毋庸置疑的：作为“新政”的一部分，它是由富

兰克林·罗斯福一手创建的联邦计划。在社会保障的名义下，联邦政府为老年人、残障及孤寡人士提供补贴。同样是在社会保障的名义下，联邦政府要拿走美国民众的很大一部分薪酬。

但这依旧没有回答问题，它到底是什么类型的福利计划呢？

某些人将它描述成储蓄账户。按照这种说法，政府先从你的收入中拿走一部分钱，存入这个账户，在你退休之后，政府从该账户中提出这笔钱返还给你。但事实并非如此，因为根本就不存在这样一个存放这笔钱的账户，你交给这个所谓账户的一切早已被政府挥霍一空。

最初，在美国民众的眼里，社会保障似乎是一种保险计划。富兰克林·罗斯福更是绞尽脑汁地用欺骗性语言说服美国民众相信社会保障名副其实，该计划被描绘成一种“社会保险”，或者说它是一种特定类型的安全网。于是，社保税就变成了“保费”，而社会保障的兑现则被冠以“福利金”的名义，而且人们还假设由一个巨大的信托基金支付福利金。

为了制造出这个信托基金不断积累的假象，在征收了5年的社保税之后，联邦政府才第一次寄出社会保障提取支票。但这一切都是谎言，它的目的无非是诱使美国人相信：和私人保险计划一样，他们缴纳的“保费”是日后享受社保福利金的前提。

很多关心社会保障的美国人把它看作一种财富转移。工人现在缴纳的社保税就是对目前退休者支付的福利金，这就如同你把钱交给母亲、祖母或是年长的上司。尽管这似乎更接近于真理，但显然偏离了主题，因为社会保障的真正资金来源并不是社保税，至少不是主要来源。和其他政府计划一样，社会保障的真正资金来源依旧是一般收入、借款及美联储印制的钞票。

真的是“保险计划”吗

在早期针对社会保障的讨论中，大多数人把它看作一种保险计划。

第一个标志就是用“福利金”称呼社会保障给付的福利。人们在谈论其他政府福利时却不会采用这样的称呼。接受补贴的农民拿到的是“农业补贴”，社会福利领受人拿到的是“福利津贴”，而对于社会保障，人们却采用了与保险公司一样的称谓：“福利金”。

在今天的SSA官方网站上，我们依旧能看到其早期颁布的文件。

在SSA的一份表格上，将“联邦政府老年人福利体系”的使命直接定义为“提高无保障老年人的给付水平”。在向美国国会介绍社会保障时，富兰克林·罗斯福更是把它置于“防灾救险”的大背景下。按照罗斯福的说法，它之所以被称为“社会保障”，是因为其宗旨在于“抵御生活的危险与不测”。

1934年6月，罗斯福曾在一次演说中敦促美国国会批准建立社会保障。演说中，他多次将社会保障表述为“社会保险”，要求联邦政府承担起“对构成保险准备金所必需的资金进行投资、维护和保管”的职责。

他指出，一个强大的老龄人口社会保障计划“必须建立在保险原则基础之上”。

为社会保障披上保险产品的外衣在政治上尤为重要：一方面，它可以唤醒人们对“大萧条”的恐惧；另一方面，这让整个计划听起来更合情合理，因为这样的计划显然不再是简单的即收即付式财富转移。你现在付钱，一旦像罗斯福说的那样遭遇“生活的危险与不测”，便可以获取回报。

不管是被装扮成保险计划还是储蓄账户，社会保障对很多美国人来说都是不明智的选择，尤其是蓝领工人，他们根本就没有理性投资的时间和能力。看看政府是怎么说的吧：“社会保障的目的就在于让那些曾就职于各行各业的人老有所养。”显然，山姆大叔想为每个劳动者在遭遇不测时创造一个安乐窝。

这也是始终为社会保障设置增速上限的部分原因之一，即社

保福利金随个人收入的增加而增加。这种做法的目的就是确保退休后的生活水平与工作期间的生活水平具有可比性。因此，收入较高者在退休后享受到的给付水平在一定程度上也相对较高。

但是那些收入较高者就没有必要为此费心了，他们完全有能力凭借自己的储蓄打理退休后的生活。因此，在收入达到一定水平之后，你就可以不再缴纳工资税，而且你未来可以拿到的福利金也不再增加。

出于类似的原因，自营者最初免缴工资税，原因很简单：既然你能经营自己的公司，就应该能安排好自己的退休储蓄。（现在，自营者也需为社保缴纳工资税。）

虚幻的美景

这听起来是一笔大交易。政府只按你的工资收取一小部分，雇主也要按比例缴纳一部分，作为回报，你就可以得到退休保障金。

我们以艾达·梅·富勒为例，她退休前共缴纳了24.75美元社保税，当64岁的富勒在1939年退休时，她成为美国第一位社保福利金的领取者。36年之后，富勒以100岁的高龄去世，在此期间，她合计领取了22 888.92美元的福利金。尽管这个数字不算太大，但不能不说的是， 她的这笔投资实现了1 000倍的增值。

但是对大多数美国工人来说，社会保障绝对不是一笔好买卖。

首先，美国国会已多次增税。在1950年之前，美国执行的社保税税率始终为1%，就在这一年，社保税税率上调至1.5%。在随后的13年时间里，此项税率先后上调了11次，并在1973年达到5.85%。又经过几次上调之后，社保税在1990年达到了7.65%——这也是社保税当前的税率水平（尽管该税率曾在2010年“暂时”下调至5.65%）。

这个数字极具误导性，因为真实的社保税（即按《联邦保险

捐助条例》对工资征收的税款）始终高于政府公布的水平。在美国国会通过《联邦保险捐助条例》时，人们认为社保税税率就是1%。但这个1%仅仅是从员工工资中扣除的那部分金额，实际上，雇主还要额外缴纳1%。

大多数年轻的劳动者根本就不会意识到，雇主也要和他们一样缴纳相同金额的社保税。也就是说，如果你支付的社保税是100美元，雇主就必须为你额外缴纳100美元。即便你已经知道它来自“雇主捐赠”，但依旧会认为这只是在花雇主的钱，而不是你的钱。

但是，“雇主捐赠”的每一分钱归根到底还是要由员工承担的。我们不妨从经济学角度考虑一下，在某个雇主试图衡量你的劳动与工资相比是否匹配时，他绝对不会考虑你拿到手的薪酬，而只会考虑他雇用你需要负担哪些成本。因此，假如你的劳动每周价值为1 000美元，那么他每周只会支付给你929美元，因为只有按这个数字支付薪酬，再加上他为你缴纳的71美元社保税，才能保证你的劳动成本表现为周薪1 000美元。（实际上，如第三章所述，雇主雇用劳动力还要承担很多成本，但这已经不是关键了。）

或许你会认为“这无所谓，我不关心公司要向政府缴纳什么费用，我只知道我一定要拿到多少酬薪”，但是除非你愿意到美国以外或是到黑市工作，否则你永远也无法摆脱这笔负担。每个雇主都要缴纳这项税款，任何行业都要承担成本，它是驱动价格的基本因素。换句话说，“雇主捐赠”几乎全部出自你自己的腰包。

“权益计划”没有让你享受到任何权益

对于社会保障来说，最大的骗局或许就是它被人们称为“权益”。还记得富兰克林·罗斯福把它描述成保险计划吧？

两者间最大的差异在于：只要支付了保险计划的保费，你就可以依法获得享有赔付金的资格，但缴纳社保税并不会让你顺理成章地享有社保福利金。

美国国会可以随时随地修改福利金的计算公式。国会、议会再加上总统都可以随心所欲地削减社保福利金，修改福利金计算公式中的生活成本，或是延长退休年龄，甚至干脆告诉你：你太富有了，因而无权享受社保福利金。国会还多次上调针对社保福利金的税率，这无异于变相削减社保福利金。

实际上，为规避财政危机，美国国会只能绞尽脑汁地削减社保福利金，但这只能说明：尽管号称“权益”，但社会保障根本就不会让你享受到任何权益。因此，联邦政府之所以喜欢打着储蓄账户或保险计划的旗号宣传社会保障，完全是一场骗局。

这个问题曾在罗斯福执政时期的法庭屡次呈现。

很多人或许从未听说过，早在1937年，联邦上诉法院第一巡回审判庭就曾裁决社会保障违反宪法。在戴维斯诉波士顿&梅恩公司案（Davis v. Boston & Mane R. Co.）及戴维斯诉波士顿爱迪生电气照明公司案（Davis v. Edison Electric Illuminating Co. of Boston et al.）这两个相关判例中，法院裁决《社会保障法案》违宪。法院认为，这个为老年人、失业者及未成年人设立各种福利救助并开征两个新税种（即针对雇主的特许权税和针对员工的特殊所得税）的法案在诸多方面与宪法精神相悖。

最明显的理由之一就是《社会保障法案》违反了宪法中的“全民福利”条款，因为部分人支付社保税是为了其他人的特殊利益。因此，该法案并没有促进全体美国人的全民福利，而只服务于某些人的特殊利益。

为驳斥这种说法，联邦政府提出，《社会保障法案》的税收及福利金条款毫无关联。社保税是名副其实的税收，它不受任何限制地进入美国国库，用于政府的一般经费。政府声称，社保税的唯一目的就是筹集资金，它所带来的收入不局限于任何特定目的。

实际上，只要认真看看计算社保福利金采用的公式，你就会发现，与保险计划不同的是，社保福利金的确定并不依赖于你缴纳的税款，而是取决于你的工资水平。因此，社会保障实际上由

两个相互独立的计划构成：一个是限定福利金的养老金计划，另一个则是工资税（即针对雇主征收的营业税和针对员工征收的所得税）。巧合的是，它们不仅是同一年通过的，还共用一个名称。

这恰恰与政府对我们曾经说过的话背道而驰，而且第一巡回审判庭也一眼看穿其中的诡计，它客观、公正地指出：“国会享有的征税权不是毫无限制的，这种权利仅限于特定目的——偿还公共债务、满足公共国防和全民福利的开支需求。因此，国会在除上述目的以外开征的税收都是违宪的，因而都是对其法定权利的滥用。”

该法庭继而做出如下阐述：

> 根据对税收的一般性理解以及宪法对这一术语的使用，税收应是为政府履行职能而进行的强制性征收行为，但这个词从未被理解为满足一个群体的利益就可以征收另一个群体的财产。任何征收行为都不得违背税收的基本原则，也不得将其冠以资金筹措手段的名号，并违背其作为实现特定目标的工具这一基本性质而使之合法化。

该法庭还进一步指出：

> 如征收行为按国会的设想实施，那么它实际上相当于为了雇员这一特定阶层的利益而强行征收全体雇主的财产。总体而言，整个计划无异于以间接方式完成国会无法直接完成的任务，在联邦政府层面控制原本属于州政府司法权限管辖范围的事务。

此外，该法庭还认为：

> 宪法及其各项条款均强调，美国是一个完整而不可分割

的联邦，而且这个联邦同样是由完整而不可分割的州组成。千里之行始于足下，走向禁地之旅终归始于第一步，而联邦政府在剥夺州政府权利方向上迈出的第一步的危险之处在于，它或将带来两个殊途同归的结局：州政府丧失其应有权利，或者权利拥有者放弃本应承担的义务，以至于最终沦落为领土纷争与国家分裂。因此，在坚持宪法的前提下，不管多么貌似寡淡平常的词语，只要背后隐含着这样的危险，就必须将其扼杀于摇篮之中。

裁决的如下部分似乎更富远见：

这最终必将演化为联邦政府对州政府的强征暴敛，以及国会越线控制明显属于州政府管辖范围的事务，这一事实已毋庸置疑。如果使之合法有效，那么它将导致州政府退出联邦政府可凭借其征税权予以控制的任何领域。既然美国可以依仗强制征税控制失业保险和退休福利，那么它同样可以凭借重税控制教育及地方医疗卫生，并强行将各州的教育制度或医疗法规置于联邦委员会的管辖之下。

这是何等精准的预言啊！

法院的最终判决如下："除非以合法方式对宪法进行修订，否则维护和支持宪法显然是本法院最基本的义务。"

这次判决绝对是美国历史上最值得纪念的裁定之一。如果今天我们也能有如此刚正不阿的法院该多好啊！联邦政府当然不甘寂寞，而美国历史中最黑暗的时刻也随即而至：1937年5月24日，联邦政府同时提起两桩诉讼，即海尔福林诉戴维斯案（Helvering v. Davis）和斯图尔特机器制造公司诉戴维斯案（Stewart Machine Co. v. Davis），在这两个案例的裁决中，最高法院驳回第一巡回审判庭的裁定，认为《社会保障法案》符合宪法。尽管联邦上诉法院第一巡回审判庭根据诸多依据判定《社会保障法案》违宪，但原告在最高法院却仅提出了两个方面的依

据，其中之一就是该法案旨在依特定目的而实施征收财产行为的事实，而不仅仅是像联邦政府声称的那样以美国公共利益为出发点征税。

当然，联邦政府再次重申，社保税的设立并不是为社保福利金提供资金。由此形成的税收收入没有任何特定用途，而是不受限制地由国库统一支配，用于联邦政府的一般经费。

这次判决中最令人不可思议的是，最高法院根本就没有解决问题。相反，它只是对相关证词进行了汇总，并指出："被告的证词是，两法条款如此吻合，足以得出如下结论：国会要否定其中一个，就不应通过另一个。而原告的证词是，税收收入并没有指定用途，国会有权按其意愿支配这笔收入。法案体现了常见的中止条款。我们认为，没有必要在双方证词之间厚此薄彼，故不对问题做出结论性判定。"

有人或许会问，最高法院为什么会认为对这样一个极具争议性且对案件极端重要的问题做出裁定没有必要呢？我认为，有一点对法院来说是显而易见的，那就是联邦政府所坚持的立场是极端荒谬的。毕竟，在没有对社会保障福利做出相应承诺的情况下，公众根本就不可能接受社保税。但如果没有工资税形成的指定用途收入，政府承诺的信托基金又何以存在呢？

因此，罗斯福操纵下的最高法院并没有做出必要的裁定——确认第一巡回审判庭的裁决，而是"另辟蹊径"：在对关键性问题避而不谈的情况下推翻第一巡回审判庭做出的正确裁决。不要忘记，有关税收与福利关系的辩论核心恰恰是宪法的全民福利条款。因此，为证明社会保障符合宪法原则而不必接受政府的荒唐立场，法庭居然决定以修改宪法来解决问题！尽管第一巡回审判庭拒绝接受修改宪法属司法权限的决定有理有据，但最高法院置若罔闻。

最高法院大法官本杰明·内森·卡多佐的观点反映了大多数人的心声，他认为："全民福利的概念不是静止的，一个世纪前，它或许还是狭隘有限的需求，到了今天，它已成为整个国家的共同利益所在。即便是最根本、最紧迫的任务，也会随着时间的推

移而变化。”

换句话说，最高法院从根本上已废弃第十修正案。它声称，联邦政府可以为迎合其个人需求而重新定义“全民福利”的基本概念。只要是政府认为有助于改善国家福利的内容，就可以通过最高法院堂而皇之地被纳入宪法的“全民福利”条款之下。政府自己还不敢胆大妄为地搬弄如此荒唐的观点，但最高法院居然凭空杜撰出如此愚蠢的借口，原因很简单，他们因此可以对政府更愚蠢的观点视而不见、避而不谈。

因此，只需一句话，最高法院便抛出“无限政府”的概念。这项裁决让联邦政府拥有了无限权利，让联邦政府无所不能，让它可以为所欲为。正像第一巡回审判庭所指出的那样，如果制宪者能想到会出现这样的情况，他们当初或许就不会批准宪法。

事实是，宪法的基本意义不可能“随着时间的推移而变化”，无限政府却让宪法丧失了其固有意义。詹姆斯·克拉克·麦克雷诺兹和皮尔斯·巴特勒两位大法官出于正义提出了反对，他们始终力挺第一巡回审判庭的裁决：社会保障是违宪的。

因此，在颁布社会保障以及由此招致的诉讼过程中，政府完全是表里不一，他们提供给最高法院的证词是一回事，对公众做出的解释却与之截然相反。换句话说，这是一种彻头彻尾的欺骗。

我请教过曾担任社保基金受托人并多次在我主持的节目中担任嘉宾的查尔斯·布拉豪什，我问他能否解释社会保障与庞氏骗局到底有何区别。在经过一番深思熟虑之后，他确实找到了一点不同：庞氏骗局的初衷就是欺诈。但前面的讨论足以让我们相信，社会保障也好不到哪儿去，因此，两者之间并无真正区别。

庞氏骗局

有时候，我们很难与社会保障的支持者争辩，因为他们总能杜撰出新的理由：它可以自给自足，它可以是储蓄，也可以是养老金，还可以是保险……他们总有说不完的理由。

社会保障的多面性让其支持者可以随心所欲地搬出它的某个特征赢取这场辩论。但对于社会保障，最精确的描述莫过于把它看作一个“庞氏骗局”。

在2011年的总统大选中，得克萨斯州州长里克·佩里就曾明确表达过这一观点。但即便是这一点儿最基本的诚实精神，居然让佩里被美国政界贬为没有头脑的白痴，更被那些老谋深算的政治家视为不共戴天的仇敌：讨伐者不仅来自号称自由开明的媒体，还有共和党人米特·罗姆尼。

尽管罗姆尼等人对一切诽谤和仇视社会保障的人都嗤之以鼻，但如果你仔细探究一下庞氏骗局的本质，你会发现自己很难不赞同佩里的观点。

查尔斯·庞兹是一名意大利移民，尽管游手好闲，但他却想出了一个聪明绝顶的赚钱方法：买卖一种邮资返还票券。比如，在给远在法国学习的弟弟邮寄信件时，你可以在信封内附一张这种票券，然后，你的弟弟就可以凭这张票券兑换回信所需的邮费。

这些票券的售价通常低于邮费，于是，庞兹就可以通过中介机构大量收购市场价格低于邮费的邮资返还票券（比如法国的邮资票券），然后再把这些票券拿到法国出售，从而赚取差价。尽管利润有限，但至少这种利润还是有保障的。不过，这显然只是一种套利交易，而不是骗局。

随后，庞兹开始大规模招徕投资者，把他们吸引到自己精心策划的骗局中。他向投资者承诺，既然他可以用自己的钱赚取50%的回报，就能用投资者的钱做同样的事情！于是，数以百万计的资金源源不断涌进庞兹设计的这个“万无一失”的投资计划。但庞兹并没有用这些钱购买邮资票券，实际上，他根本就做不到这一点，因为市场上流通的邮资返还票券不过几千张而已，而他的“投资”组合已远远超过全世界邮资票券的价值之和。

当然，庞兹也并不是无缘无故地拿走投资者的钱，把投资一事扔到九霄云外。在偿还先期投资者利润的期限到来时，他就会

说服投资者用利润进行再投资。如果他们不想继续投资，而是收回投资，庞兹也会让他们如愿以偿：当然不是用投资利润，而是后来投资者交给他的钱。

整个骗局的详细过程是这样的：如果需要偿付第二批投资者的投资，只需找到第三批更多的投资者；这并不难做到，只需让他们看到第一批投资者的丰厚收益就足矣。要实现可观的收益率，就必须保证下一批投资额超过这批投资额。

庞兹通过这种卑鄙的骗局获得大量的不义之财，实际上，只需说服人们把自己的钱交给他，就可以带来了数百万美元资产。但是，庞氏骗局最终会大白于天下。这场骗局的破绽最早出现于《巴伦周刊》（Barron）刊登的一篇报道，文章对庞兹的投资提出质疑，这让庞兹为稳住投资者而手忙脚乱。

随着越来越多的人（甚至包括庞兹聘请的公共关系人员）开始对庞兹的投资感到恐慌，骗局最终真相大白。很快，政府开始插手调查这件事，庞兹也锒铛入狱。

伯尼·麦道夫或许是有史以来最成功的“庞氏骗局”策划者，他凭借从未被用于投资的“投资资本”，将500亿美元揽入囊中。他的策略就是拆东墙补西墙，用后期投资者的资金偿付前期投资者，用光鲜亮丽的财务报表让所有人都乐此不疲。

如果不是因为2008年股市崩盘导致很多投资者要求麦道夫返还投资，他的庞氏骗局或许还将延续下去。当然，他手里根本就没有可用于返还投资的现金。当时，他先向几个子女透露了真相，几个儿子随即举报了麦道夫。

那么庞氏骗局的基本特征到底是什么呢？承诺为所有投资者提供极为可观的回报，但实际上却不存在可实现增值或创造收入的资产。只有在骗局策划者从新投资者那里收取资金并返还前期投资者时，这些所谓的投资者才能获得回报。

SEC对庞氏骗局给出了如下定义：

> 庞氏骗局是一种把新投资者的资金伪装成现有投资者收益的投资欺诈行为。庞氏骗局的策划者通常以低风险甚至无风险、高收益的承诺吸引新投资者。在很多庞氏骗局中，骗子们最关心的就是如何挖掘新的资金来源，以兑现前期投资者的承诺和个人消费，而不是进行合法的投资。

社会保障绝对符合这个定义。但如果你这样说，社会保障的支持者马上会调转方向，不管你提出怎样的质疑，他们总能找到应对的理由。

它是一个储蓄计划！

但这笔钱不属于我。

那是因为它是保险计划！

但我并没有获得受益权。

那是因为这是一个标准的养老金计划。

但国会根本就没有权力制订这样的计划。

在现实中，税收和受益权彼此之间毫无关联。

那么它难道只是对我们征收的税负吗？

不，这是你应得的权益！

每当有人如此诡辩时，你只能相信一件事：他们在狡辩，他们在撒谎。换句话说，社会保障就是一个骗局。

但是，社会保障与庞氏骗局之间的现实差异过于微妙，以至于连布拉豪什大法官都没有发现。在查尔斯·庞兹及伯尼·麦道夫设计的骗局中，受害者的本意是参与他们的投资。而在社会保障中，受害者没有选择。只要你是一个有收入的美国公民，就必须

参与社会保障计划。

两者之间的真正差异在于：即便你意识到社会保障是一个庞氏骗局，你依旧要为之埋单。从这个意义上说，庞兹和麦道夫显然诚实厚道得多！

但社会保障的支持者却以此维护他们的观点：任何人都无法摆脱社会保障，因此，它的强大与人们的信心并无关联。按照这样的逻辑，庞兹和麦道夫遇到的唯一问题是他们迟早会找不到新的投资者。

但庞氏骗局的问题显然不在于投资者失去信心，而在于它本身就是一种既没有可增值资产也没有收入创造型资产的“投资”。庞氏骗局的目标就是在不创造财富的前提下创造“回报”。这也是社会保障追求的目标。政府不可能通过强制参与将庞氏骗局变成一个美丽而可信的投资故事，原因很简单：一个原本就非法的骗局，永远不可能变为现实。

骗局正在土崩瓦解

是什么让庞氏骗局最终东窗事发呢？投资者终会发现他们将一无所有。

麦道夫一手搭建的空中楼阁又是何时倒塌的呢？就是在投资者要求兑现之时。

庞兹、麦道夫之流策划的骗局迟早会大白于天下，并最终土崩瓦解，而这也是社会保障如今所处的窘境。

把社会保障当作一种自给自足、退休生活保障源泉的思想本身就是一个天大的笑话，社保税早已无力负担社保福利金。2011年，社保福利金预计将达到7 330亿美元，而同期的社保税总额估计仅为6 370亿美元。那么美国国会如何看待这个缺口呢？那就是减少社保税，进而扩大缺口。

作为2010年年底减税计划的一部分，美国国会通过了一项

暂时性削减社保税的法案。共和党人当然欢欣鼓舞，因为这毕竟是一次减税。民主党人也摇旗呐喊，因为减税可以造福中低收入阶层（他们中的很多人根本就无须缴纳所得税）。

这一点发挥了关键作用，它让社会保障与赤字成为永恒的伴侣。从此之后，社会保障便落入入不敷出的陷阱——即便暂时性减税早已寿终正寝。

而且这项计划还将继续恶化。

随着失业问题持续发酵，缴纳社保税的劳动者越来越少。由于工作越来越难找，工资增长停滞，人们会选择提前退休。

人口因素也促使社会保障濒临破产。“二战”之后，美国迎来了“婴儿潮”，但 “婴儿潮”一代却没有这么多的孩子。其结果正像SSA所说的那样：“2014年以后，随着社保受益人数量的增长速度持续超过缴费劳动者数量的增速，现金缺口将迅速扩大。”

1950年，美国合计有3 500万劳动者缴纳社保税，而领取社保福利金的退休人员只有22.2万人，缴款人与领取人的数量比例约为159.4：1。到1975年，该比例变为3.2个在职劳动者供养1个退休者。目前，随着“婴儿潮”一代退休和就业人数增长率接近于0，这个比例开始大幅下降。

2010年，受益人的数量（约等于新退休者数量扣除死亡人数）增加了150万，而在职劳动者的数量只增加了70万。2000~2010年，社保福利金领取人的数量增加了18.2%，而社保税缴纳者的数量仅增加了不到1%。

这种趋势目前还在加速之中。SSA预测，到2031年，1个退休者将只有2.1个在职劳动者供养。

这种趋势显然是不可持续的。

所谓的信托基金

每当政治家们宣传社会保障的好处时，你或许会听到他们提到2036年。这也是人们认为这项计划终将破产的时候。

从此开始，每年社会保障将不得不面对入不敷出的困境。那么它现在为什么没有“土崩瓦解”呢？2036年到底将发生什么呢？

所有这些观点无不出自于信托基金的想法。

自1935年以来，社会保障几乎每年都有盈余，即社保税形成的收入始终超过社保福利金开支。到2010年年底，盈余总额大约2.5万亿美元，它们共同构成了所谓的社保信托基金。但你或许可以猜到，根本就不存在一个存放这2.5万亿美元的支票账户，让SSA可以据此向今天的受益人开具支票。在过去的66年里，社保盈余早已被美国国会挥霍一空。

SSA用每年的社保盈余购买国债，这就是说它把自己的每一分闲置资金都贷给美国政府。但这可不是普通的国库券，而是“特别发行”的有价证券。SSA只能把这些债券出售给美国财政部。那么财政部又拿什么支付给社保呢？那就只有借助于借款或征税了。

因此，这个所谓的信托基金手里实际上没有一分钱，它只有联邦政府的“借条”。但社保与政府之间到底是谁欠谁钱呢？是联邦政府欠自己的钱。

这些债券甚至可以被当作资产。假如我给自己开一张100万美元的支票，那么我并没有创造价值100万美元的资产。原因很简单，因为作为资产，这种支票也是我的负债，我只是欠自己100万美元。这与政府给自己开具一张支票后再把这笔钱存入社保信托基金完全是一回事。

不知出于何种原因，很多经济学家竟然对这个再简单不过的事实视而不见，在他们看来，政府债券就是货真价实的资产。这些“借条”当然是资产，但绝对不是政府的资产。如果我给自己开具一张100万美元的支票，然后再把它交给第三方（并假设第三

方会用其进行清算），那么这张支票就是资产，但这并不意味着它对我而言也是资产。同理，政府信托基金持有的政府债券当然也不是政府的资产。

因此，我们可以换一种说法，事实上，根本就不存在这个所谓的社保信托基金。这个信托基金支付的每一分钱都来自于税收或普通的政府债务。这就如同我告诉你，我可以给你1万美元，但是要拿到这1万美元，你只能从银行贷款或是通过劳动赚取。这笔钱并不是为你准备的，难道不是吗？

还可以这样考虑，假如社保信托基金不存在，政府又会如何弥补当前的社保缺口呢？它可以提高税率，也可以借款（或是通过合法借款，或是干脆向美联储伸手，让美联储的印钞机继续运转），或是削减其他开支。当然，这也是当前美国政府的选择。当信托基金请求财政部赎回这些债券时，政府就可以增税、借款或是削减其他开支，以显示联邦政府“借条”的信用。

因此，在刚刚度过66岁生日之际，社会保障便已支离破碎。

政治效应

重要的是，导致社会保障陷入当前破产境地的既不是巨大灾难，也不是经济大萧条，更没有什么重大事件，这只不过是它的宿命而已。

几十年来，我们始终知道它正在不断接近这个宿命的终点。既然如此，我们为什么不在尚有盈余时解决这个问题呢？

答案在于政治，而且这是一种极端阴险和隐蔽的政治学。SSA把福利金支票直接交给美国人，这让所有美国人都成为社保福利金领取人和被赡养人。目前的被赡养人需要在几十年时间里持续“付费”，因此，这就会让他们感觉到领取社保福利金是他们因前期投入而理所应当享受的权益。

因此，只要有人提到改革社保政策，他们总能找到充分的理由向政治对手发起进攻。如果你想抢劫彼得补贴保罗，那么你可

以得到保罗在政治上的支持；如果保罗在20年前也曾被劫而用来补贴帕特里克，他必将义无反顾地支持你。

尽管其他福利政策也曾历经改革及调整，但这也只是因为它们在一定程度上有利于政治上的弱势群体。穷人不可能给社会带来多大影响，他们既不可能投票也不可能为竞选活动捐款。

另外，老龄人口的投票行为不同于其他社会群体。60~75岁的美国人的投票率相当于20~30岁年龄段美国人的两倍，而目前正在领取社保福利金的美国人参与投票的比例更高。他们有更多的时间关注政治走向，他们更有可能无须在大选日上班，当然，他们还要依赖政治家们施舍给自己一点儿钱。

考虑到对老年人的影响程度，美国退休人员协会（AARP）无疑是美国最大的非营利性政治游说组织。1998~2011年，该组织已在政府游说方面花费了2.07亿美元，这个数字甚至超过除通用电气外任何一家美国公司，这笔巨资被分别支付给60名内部游说专家及3家外部游说公司。

尽管我们都知道，社会保障能生存下来并不是因为它本身有什么优点。但有了受益人带来的巨大政治影响力，社会保障制度总能遇难成祥、化险为夷，这不足为奇。

破坏储蓄

社会保障不仅增加了美国人的税负，而且增加了美国的国债，并在很多情况下演化为我们在第三章里讨论过的雇佣税，但社会保障的经济风险和道德风险远不止于此。

社会保障破坏了储蓄。之所以说储蓄是经济增长的根源，是因为一切投资归根到底都源于储蓄（即便是通过借款进行的投资，这种借款终究还是其他人的储蓄）。

从每个人的工资中扣除15.3%的税款，这当然会减少储蓄。只有收入超过满足其生活必需的开支之后，人们才能进行储蓄。因此，拿走了人们的部分工资收入必然会严重影响他们的储蓄能

力。

但政府打击储蓄的手段还不只这些，它还言之凿凿地告诉人们储蓄是没有必要的，因为山姆大叔已经安排好了一切。这恰恰是社会保障的精髓：不必担心自己的养老；既然华盛顿在你工作时拿走了你的一部分收入，那么它一定会用这笔钱料理好你的退休生活。

这就让人们彻底失去了储蓄，失去了储蓄的动力，一旦社保福利金太少（或者是到了社保最终破产的那一天），人们就不得不面对窘境，此外，它还给更大范围的经济带来了不利影响。不要忘记，任何投资归根到底都来自某个人的储蓄，而社会保障则减少了可用于投资的储蓄，这必然会削弱美国民众进行资本性投资以及促进商业增长的能力。

和所有政府计划一样，社会保障也与它的初衷背道而驰。社会保障依据的原理在于，因为普通美国人过于缺乏责任感，所以难以相信他们会为了保障退休生活而储蓄。

于是，政府便建立了社会保障，以此作为一种强制性储蓄。既然美国人不能进行自我储蓄，那么美国国会只好对他们的工资征税，替他们储蓄。但问题的关键在于，纳税人为筹集社保基金而缴纳的每一分钱终究还是要被消费。因此，政府之所以要拿走纳税人的钱，是基于这样一个前提：人们不够聪明，因而他们不会为自己的退休生活而储蓄，相反会不顾一切地将收入挥霍一空。但不管纳税人对自己多么不负责，有一点是毋庸置疑的：如果没有政府干预，人们在储蓄方面的表现肯定要好于政府。政府毕竟不会攒下任何东西。我们完全可以认为，即使是在最糟糕的情况下，大多数纳税人也会把至少相当于社保税的收入作为储蓄。

社会保障不仅破坏了几代美国人的退休生活，也剥夺了美国经济由这些退休储蓄带来的增长机会。

伤害弱势群体

不妨看看社会保障支付福利金的方式：一旦退休，便由SSA决定每月向你发放的福利金，然后逐年支付，直至去世。

这就相当于将财富从短寿者转移给长寿者。从根本上说，为老年人的晚年生活提供保障没有错。储蓄不足以养老的确是一个现实问题，但强迫每个人都接受这样的保险计划显然会带来有悖常理的结果。

比如，黑人的平均寿命较白人短6年。截至2006年，白人的平均寿命为75.7岁，而黑人的平均寿命是69.7岁。社会保障规定的退休年龄为67岁，这就是说，黑人平均可以领取2.7年的社保福利金，而白人却可以平均拿到8.7年的社保福利金。换句话说，白人享受社会保障回报的时间是黑人的3倍。于是，我们便会突然意识到，这项计划似乎有点儿缺乏累进性。

这个道理同样适合于财富。越富有的人，其寿命往往越长，他们享有更好的医疗服务、更轻松的工作，有更多的时间进行体育锻炼，也更有可能选择健康的生活方式。因此，这种寿命预期的差距也让社会保障福利具有更强累进性。

当然，目前享受社保福利金的退休者往往比正在缴纳社保税的就业者更富有。诚然，尽管当前福利金领取者也曾在年轻时缴纳社保税，但当时的税率远远低于目前水平。因此，社会保障实际上是在打击社会福利，使财富从年轻的穷人转移给年老的富人。

此外，在微观层面，我们还要面对各种各样的道德问题。如果一个尚在工作的40岁就业者身患重病，而且活到67岁享受社保福利金的概率几乎为0，他会怎么做呢？如果按照意愿，你肯定不愿为一个只有活到67岁才能收到回报的退休计划埋单。因此，社会保障显然违背你的意愿。我还记得，在20世纪80年代，几个患艾滋病的年轻人曾试图停止缴纳社保税，他们的理由是自己根本就不可能活到享受社保福利金的时候。相反，他们想利用这笔钱购买有可能延长其寿命的药品。尽管理由充分，但他们的要求还是遭到拒绝。

此外，社会保障不同于实际的退休计划，你不可能把闲钱留给自己的孩子。富人总能给子女留下一点儿遗产。因此，在这个过程中，唯一遭受劫掠的就是中产阶级。

社会保障在很多方面与“新政”相同，同样是一项不公平交易。

社会保障是否需要拯救

政治家们往往善于把社会保障打造成冰清玉洁的东西，但我们偶尔也会听到华盛顿谈论如何“拯救社会保障”的问题。实际上，这些计划本身就问题缠身。

今天，左翼势力支持的观点就是提高社保税上限。目前，只有10.8万美元以下的收入才需按《联邦保险捐助条例》纳税。这同样是因为享受的福利金应与缴纳的社保税相对应，而且富人对社保福利金的依赖性很低。

这肯定会让自由主义者为难，原因很明显：穷人的纳税收入与富人相比显然有更多用途。因此，自由主义者希望提高纳税上限。让人们就所有收入缴纳社保税，而这也正是国会对医疗救助计划采取的对策。

不妨想想，这到底意味着什么呢？目前，最高税率为35%。假设一对达到应税收入的夫妇（年收入超过38万美元）需要缴纳医疗补助税，并且边际收入对应的税率为36.45%。如果这对夫妇生活在纽约且收入超过50万美元，那么他们首先要缴纳8.97%的州所得税，这意味着他们的边际收入要承担45.42%的税率。考虑到6.2%的“雇员捐赠”部分，那么他们所承担的边际税率将超过51.5%。这就是说，即便是最成功的工作者，也只能剩下不到一半的收入。

如果再考虑雇主承担的社保缴款，那么这对夫妻55%的收入将直接进入政府腰包。当然，如果小布什时代的减税方案如期结束，这个比例将进一步增加到59%。

对所有垂涎于此的自由派勇士，我给他们带来了一个坏消息：这样的征税不会伤害富人。如果以这样的方式惩罚高收入者，那么真正的富人（以区别于那些只有一两年好光景的人）会干脆停止工作。这显然意味着，为换取不必勉强工作、不再与雇主或监管者打交道的机会，即便是牺牲拥有私人飞机或海滩别墅的梦想，他们也会认为是值得的。

猜猜到底谁是真正的受害者：是富人的雇员。当他们因雇主无力维持盈利而被解雇时，放弃的不是奢华，而是最基本的生活来源。榨取富人油水给富人带来的伤害远不及依赖这些富人的就业者受到的伤害。当然，受到伤害的还有他们的客户。如果一个富人关门停业，他的很多中产阶级客户肯定要选择另一家厂商，而后者的价格或许更高，或许服务质量更差。当然，随着竞争的弱化，生存下来的厂商自然有能力提高价格。

“拯救社会保障”最直接的方法同样也是美国国会曾经使用过的手段，就是将税率从6.2%提高到必要水平，只有这样才能维持社保福利金。想想我们前面谈论过的话题：在职劳动者与退休人员之比从3.2下降到2.1，社保负担几乎增加了50%。让雇员和雇主分别从口袋里掏出9.3%的社保税无异于告诉年轻人：工作是不值得的。

于是，你将看到很多年轻人主动退出就业市场，开始伸手向父母要钱；你将看到，黑市劳动力的价格暴涨；你还将看到，美国的年轻人背起行囊，去澳大利亚找工作。

如果美国政治家打算以对待国债的手段应对社会保障问题，他们总能找到办法拯救福利计划。其中最迷惑人的手段无非就是让社保福利金与通货膨胀指数挂钩。但是要通过与通货膨胀挂钩的社会保障赚钱，美国国会就只能把调整生活成本的规定当作杀手锏了。而这种调整在实质上就是降低福利水平，只不过政治风险更低而已。

不要指望社会保障

如果你聘请一位传统意义上的理财顾问，那么在他为你

设计的退休理财计划中，社会保障很可能是最基本的要素。如果你还要再等几年才能退休，就不应该再指望社会保障了。对于这种长期性社保债务，政府唯一的生财之道就是创造通货膨胀，然后就是赌博：让生活成本调整的步伐永远跟不上CPI的脚步。还有一种可行的替代方案就是经济状况调查，它的结果就是让富人享受的福利相对较低。在过去60年里，人们始终把社会保障当作满足基本退休生活的收入来源。这样的时代已终结，现在，你必须学会自力更生。

实际上，这已成为现实，因为和CPI一样，目前的社保生活成本调整还不足以合理体现政府一手炮制的通货膨胀。尽管社保福利水平的隐性衰减还将继续，但这根本就不可能解决问题。

淤积于心中的愤世嫉俗让我坚信，政府“拯救”社会保障的秘密计划就是让那些把退休生活寄托于此的人彻底破产。大多数人只是把社保当作退休福利的补充，因此，如果在股票或不动产市场遭受严重损失、市场继续维持零利率，而且生活成本的实际增速继续超过社会保障的生活成本调整速度，那么多数美国人都将无力承受退休生活成本，因而无法全额享受社保福利金。尽管他们也会领取福利金，但缴纳的社保税将远远多于领取的福利金，而且由于他们还在工作，他们还将继续缴纳社保税，直至离世。

解决方案：让社会保障自生自灭

摆在面前的事实是，我们不可能真正对社会保障实施改造，它就是一台注定要自我毁灭的机器。和查尔斯·庞兹和伯尼·麦道夫的骗局一样，社会保障的土崩瓦解同样是时间早晚的事情。

政府一再失言，只能让我们相信所有这一切不过是一场骗局。它可以随心所欲地杜撰借口，让社会保障一会儿变成保险计划，一会儿又成为养老金，最后又成了量入为出的自给自足！

因此，面对社会保障不可救赎的固有缺陷，我们该如何应对呢？我们不妨再回想一下伯尼·麦道夫的例子，麦道夫把几十名投资者骗入冰冷的地狱，待东窗事发时，他已无力偿还投资者的

全部本利。他们或许可以拿走他的全部资金，卖掉他的全部家当，但这些财产显然与他们认为应该取得的回报相去甚远。

在这个故事里，永远都不存在“公平”的答案。麦道夫破坏了实现公平的一切可能性，美国国会同样也摧毁了实现公平的前提。所有人都因此遭殃，只不过某些人遭受的损失可能更惨重。那么如何以最公平的方式解决问题、终结社会保障呢？

我们可以把这个计划归纳如下。

首先，彻底废除社保税，通过一般性税收满足退休福利的资金需求，按照我的思路，就是不仅要以全国统一的营业税取代社保税，还要以这样的税种替代个人所得税和公司所得税，进而取代遗产税和赠予税。

其次，循序渐进地削减社保福利金，首先从取消针对最不需要补助的富人发放的福利金开始，之后，逐渐扩大范围，直至最终彻底取消。

在社会保障问题上，共和党一直试图以不改变当前退休者和即将退休者的待遇为出发点。这不仅毫无意义，而且是一种胆怯的表现。社保计划已濒临崩溃，而且美国民众等待变革的时间越长，承受的痛苦越大。如果像保罗·瑞恩所说的那样，继续等10年或15年，只会让事情变得更糟，因为“婴儿潮”一代正在不断加入退休大军。

从现在开始，我们需要削减所有非社保依赖型退休者领取的福利金。最根本的想法就是把社会保障从只有到年老才能享受的权益项目变成针对所有老年需求者的福利计划。

如果你的工作时间超过45年，那么到67岁时，你的财务状况差不多是有保障的，相比之下，那些刚刚在这场经济衰退中毕业、身背沉重助学贷款负担的二十几岁的年轻人的日子肯定要艰难得多。因此，财富由手头拮据的群体向富足群体转移显然有悖常理。

首先，生活富足的群体不应享受任何社会福利。其次，生活闲逸的群体应享受较低水平的福利。如果削减社保福利金意味着你必须放弃大房子、搬进小房子，这不仅不是什么好事，而且注定会让你感到痛苦，但这毕竟比其他方案更公平。而比这更不公平的就是对那些连房租都付不起的穷人征税，然后再把这些财富转移给富足的退休者，以便于让这些富人保住自己的豪宅。

这就是所谓的“经济状况调查”。如果你的经济状况较好，就应该享受相对较少的福利金。福利金的减少额则需从资产及当前收入中扣除。

在经济状况调查中，资产应被赋予最大的权重，只有这样，才不会让劳动和收入受到惩罚。按现行法律，大多数人无须对其领取的社保福利金纳税，但高收入的退休者则需对这部分收入纳税。这种税收对劳动而言显然是一种惩罚。因此，在判断社保福利金是否应该削减时，我才会更看重资产，或者说净资产，而不是收入。

我们获取资产的原因之一是它们本身有价值，而且在需要现金时可以变现。同样，如果你拥有一幢大房子，那么你可以卖掉它（如果你是一个空巢老人，当然也就不需要那么大的住所了），租一所适合自己的房子，或是购置一个公寓。如果你有两辆汽车，并且不再工作，或许有一辆足矣，你可以卖掉其中一辆。处于人生的最后阶段，退休显然是变现财产的最佳时刻。任何人都不可能带着财富离开人世，因此，最好趁着可以享受生活的时候卖掉自己不需要的东西。

此外，终结社会保障还意味着人们认为你会花光自己的终生储蓄。但终生储蓄对你来说又意味着什么呢？我们不可能用计分板判断每个人在终场哨音响起时到底该有多少财产。

认真想一想，我们就会恍然大悟：社保福利金对富裕阶层后代的补贴甚至高于对富裕阶层本身的补贴。它让富人不必违心地变现资产，因而增加了其后代所能继承的财富。由此，我们可以发现，社会保障实际上在促进财富由年轻的劳动者向即将继承大笔财产的年轻人转移。换句话说，可能不会继承任何遗产的穷人

后代反而要缴纳更多的税款，这就让富人的后代可以继承更多的财富。如果层层深入内核，你就会发现社会保障的面目狰狞。

尽管收入也被纳入经济状况调查范围，但其权重并不大，因为我们的目标之一就是实现运营成本最小化。（我承认，尽管根据年长者收入按比例削减收入产生的经济效应等同于增税，但不应忘记的是，对于一个绝对恶劣的问题，如果能找到一个不是最差的解决方案，就已经很不错了）。

目前，很多人都可以工作到70岁左右。我们变得更健康，而且更多的人可以从事案头工作。科技进步减轻了人类的工作负荷，通信提高了效率。出于这些原因，提高退休年龄也就轻而易举了：随着寿命的延长，提高退休年龄已刻不容缓。

寿命延长同样是经济状况调查中必须考虑的因素。如果你在没有能力工作时还要继续工作，变卖房产并以此为生，花光全部储蓄，然后再继续变卖其他资产，但你的寿命实际是太长了，那么恐怕只有到你一无所有时，才能受到社会福利的眷顾。

今天，如果提高退休年龄，将真正的富人从社保福利金领取名单中剔除，降低闲逸阶层享受的福利金水平，我们就名副其实地过上了紧日子。然后，我们可以每隔几年将退休年龄延长几个月。此外，我们还要逐年提高经济状况调查的标准。

最终，社会保障将成为只服务于老年贫困人群的福利计划。其中一部分人当然是退休的老年人，但在这些人当中还有一部分人虽然暂时比较富裕，但最终还是因为寿命太长、储蓄不足而沦为贫困人群。就实质而言，社会保障将成为一种救助计划，而非补贴计划。

在某些情况下，即便是这个救助性计划也可以循序渐进地阶段性实施。那些确有需求者完全可以直接申请一般性福利，或是采取更有效的途径，寻求家人帮助或者私立慈善机构的资助。

当然，一旦政府废除社会保障制度以及为之服务的惩罚性税收，美国人就可以心安理得地为退休生活储蓄。此外，整体经济

也将受益于储蓄，因为它带来的资本性投资必然会创造更多的生产力。几百万美国人将重新开始储蓄，这必将给经济带来额外的增长动力和就业岗位，这显然比政府的任何消除贫困计划都更有利于减少贫困。在这个过程中，我们或许可以重拾司法体系对宪法的尊重，避免美国国会重蹈覆辙，再犯类似的错误。

既然我们找不到最佳解决方案，能找到次优方案也应该说得过去，至少可以改善当前形势。在我看来，政府根本就不应该插手退休计划。但是，如果说拦腰斩断令民众难以接受，至少可以把智利政府的方法作为折中方案。

智利对社会保障采取了私有化改造，相对于美国的社会保障，这显然是巨大的进步。它采取了强制性储蓄政策，这多少有点儿家长式作风。政府怎么知道应该把收入的多大比例用于储蓄才算合适呢？假如收入完全由你自由支配，那么决定如何使用这笔收入就是你应该享有的权利。

当然，任何私有化方案都不可能在大幅削减当前福利金的情况下得以实施，因为今天的年轻人不可能同时为自己及“婴儿潮”一代储蓄。这也是此类计划难以被美国国会接受的原因，没有人愿意开这个先例。

过去10年的美国私有化浪潮或许会促使美国民众把腰包里的钱扔进股票和债券市场，那么当股价暴跌时，你认为会发生什么呢？那些曾经不知风险为何物的投资者会迫不及待地要求政府拯救他们的社保账户。

社会保障不应被转移，而应被逐步精简，并最终消除。

政治家总想拉拢社保福利金领取者，从而赢得竞选，他们希望把这些人拉入自己的阵营。他们反对一切削减社保福利金的措施，哪怕只是提到削减福利金也会让他们暴跳如雷。当然，通过阻挠削减社保福利金，美国国会只能保证一件事：社保福利金的真正价值必将面临大跳水，因为偿付这些福利金所需要的通货膨胀迟早会让福利金变得一文不值。

事实上，早在1976年5月就已经有人在国会听证会上提出，社保福利金将不可避免地大幅贬值。在开始于5月27日的这场为期两天的听证会上，当参议员查尔斯·珀西提出存在拖欠社保福利金的可能性时，参议员威廉·普罗克斯迈尔向社保专员詹姆斯·卡德韦尔发难。普罗克斯迈尔指出，有3 200万～3 400万美国人正在领取社保福利金，他还提出了如下尖锐的质疑：

> 在这些人当中，几乎所有人、至少应该说很多人都是选民。仅本人所在州，我估计就有60万名选民在领取社保福利金。你完全能想象：在此情景下，一个参议员或是国会议员会对如此高比例的选民群体置之不理吗？当然不会。
>
> 此外，依照宪法赋予的权利，国会不仅可以铸币，而且可以按自己的意愿调整币值。由此，我们当然有权提供这种贬值的货币，而且这也是我们正准备做的事情。至于领取者拿到的货币值多少钱并不重要，重要的是兑现承诺，让选民如愿以偿地拿到这笔福利金。

对此，卡德韦尔专员的回应冷静异常，言简意赅：“我表示赞同。”

尽管从技术角度说，普罗克斯迈尔在宪法授权范围这个问题上的表述并不准确（美国国会有权铸币，但这指的是铸造金币或银币，而不是印制纸币），但他的观点还是正中要害。政客们有自己的算盘，只要能保住当权地位，即使美元分文不值，他们也在所不惜。其中的钩稽关系不言自明：如果美元本身以及以美元标价的资产贬值，社保支票的贬值自然在所难免。

相比之下，如果采纳我的设想，尽管那些无须救助者拿到的社保福利金会缩水，但至少维持真正需要者的福利补贴不受影响。但如果不采取削减福利金的措施，那么所有社保领取者拿到的福利金都会贬值，而那些对其依赖性最强的人自然也受害最深。

因此，尽管政客们会指责那些主张削减社保福利金的人是在伤害老年人，但真正给退休者制造痛苦的人恰恰是这些拒绝削减社保福利金的伪君子。正像参议员普罗克斯迈尔所说的那样，由于制造大规模通货膨胀是维持社保福利金名义价值的唯一手段（要维持社保支票的需要，联邦政府就不得不出售债券，而为了购买这些债券，美联储只能无休止地印制钞票），所以最大的受害者恰恰是社保福利金的领取者。

和其他政府计划一样，社会保障也让它原本想帮助的人成为受害者！

医疗保险

更令人心疼的是，社会保障还不是联邦政府权益中最岌岌可危的项目。

本章之所以只讨论社会保障，是因为我们将在第九章的医疗改革讨论中探讨医保问题。但是在这里，我们还是要看看它的财务现状。和社会保障一样，在职劳动者与医疗保险领取者的比例正在快速下降。目前是大约3.4个美国劳动者供养1个医疗保险领取者。到2040年，这个比例很可能变为2.2：1。

医疗保险项目开支预计将从2010年的5 260亿美元增加到2021年的9 800亿美元，10年时间几乎翻了一番。对于其中的动因，以前是医疗成本的上涨，未来依旧如此。我们将在第九章深入探讨医疗保险问题。

与社会保障相同的是，医疗保险也需要被终结，但相对而言这个过程将容易得多。一旦废除医疗保险，就可以把穷人纳入医疗救助的受益者行列，这是一个承担穷人医疗费的联邦政府计划。那些有能力承担医疗费的老年人将独立购买保险。相比医疗保险的领取者，私人保险商与实际患者对价格的敏感度显然高得多，因此，如此改革必然有利于降低整个社会的医疗成本。

终结一切权益

社会保障和医疗保险都是政府越界的最好例证，这些政府计划的本质终归会使其拖累本已疲态尽显的美国财政。只要遵循开国先父们的教诲，严格依照宪法宗旨，美国完全可以规避这些问题。建国者居然如此睿智和富于远见，这的确令人惊叹！

人们之所以把这些权益统称为政治“触电网”，是因为任何政治势力只要触及它们，便毫无生还之路。但如果听之任之，美国财政必将在漫长的痛苦中被折磨而死。

第八章
美国高等教育：投入与产出

政治家可以划分为好战派和反战派、亲税派和反税派或是选择优先派和生命优先派，但是在教育这个问题上，所有人都属于一个派别：支持教育派，更具体地说，就是支持公立教育。此外，支持教育往往还意味着支持加大教育开支。

人们在如何改善公立教育和高等教育问题上始终争论不休，但永远听不到政治家们说我们在公立教育上投入太多，或是孩子们花在课堂上的时间太长。

反对教育，就如同反对母亲、反对美国。

因此，任何人都不会给教育开支设定上限。“12年义务教育”约占各州政府及地方政府总开支的1/3，但现实似乎还是诱使民众相信，美国教育正在被不断地边缘化。尽管加州早已债务缠身，但该州依旧以法律形式规定了教育经费的最低限额。在政治上，任何减少教育经费的举措都是不可行的。你听过哪个政治家说“教育经费已足够”呢？你听过哪个公众人物宣称意欲减少高校入学人数吗？

除政治压力外，教育的客观现状也戳穿了人们精心编造的谎言。人们必须承认，美国的教育存在诸多不尽如人意之处。

政府在“12年义务教育”上的开销太大，而不是太少。在理想情况下，政府理应彻底退出教育领域。

美国人在大学教育上浪费了太多的时间和资金。不应该有这么多人上大学，美国政府应彻底取消对大学学费的补贴。

教育开支是否值得

每当有人呼吁增加教育经费时，我们就不再思考钱到底应该怎样花才更好？现实已清清楚楚地告诉我们：更多的花销并不一

定会造就更多、更聪明的孩子。

在国家层面，一个反差巨大的情形将长期呈现：原本高昂的教育开支继续增加，原本不低的教职工/学生比继续提高，但考试成绩却不见提高。卡托研究所的一项研究发现，按通货膨胀率调整之后，学校经费在1970～2007年增加了140%，教职工/学生比的增幅同样超过75%。与此同时，在NAEP（美国国家教育进展评估）考试中，阅读和数学的成绩停滞不前，理科成绩甚至有所下降。

从不同地区看，我们也很难找到教育开支与教育成功之间存在任何相关性的证据。根据2010年的一项研究，在哥伦比亚特区，政府为每个学生支付的教育经费高达16 353美元。虽然只有两个州超过哥伦比亚特区，但它的毕业率却是全国倒数第二，仅为56%。纽约州以16 784美元的水平排在学生人均支出额的第二位，但在毕业率方面则是倒数第三。毕业率最高的是威斯康星州，但有15个州的学生人均教育经费超过该州。

不过，这些学生人均教育支出额都不是纳税人承担的真实成本。某些情况下，真实数据甚至达到官方数字的两倍。在2010年的研究中，卡托研究所的教育专家亚当·谢弗发现：

> 按每个学生的实际支出，即使在水平较低的菲尼克斯地区也达到了1.2万美元，而相对较高的纽约城区更是达到2.7万美元。真实成本与披露成本之间差异巨大，最低的芝加哥地区为23%，最高的是洛杉矶城区为90%。

官方数据往往依赖于过时或不完整的数据，而这些数据又倾向于忽略新建及改建等大规模投资。

高等教育的情况几乎如出一辙。大学学费扶摇直上，但真的有人认为教学质量同样会直线上升吗？最有可能的情况是，体育馆和学生活动中心越来越漂亮、越来越奢华。

大学教育的价值正在遭受越来越多的质疑。学生的债务负担日益加剧，他们的学习成绩却每况愈下。越来越多的评论家和父母开始怀疑这样的代价是否值得？

正是这个原因，学术界才不遗余力地杜撰研究成果，声称上大学（尤其是名牌大学）是一项极具回报性的投资。乔治敦大学最近进行的一项研究表明："一般来说，获得硕士学位还是值得的，他们往往可以拥有更高的收入。"

在与杨百翰大学及康奈尔大学联合开展的一项研究中，兰德公司发现："所有证据都显示，名牌大学毕业证可以带来可观的经济回报，而且部分证据还表明这种超额收益会在较长时期内持续增长。"

当然，名牌大学和常春藤联盟的毕业生收入确实相对较高，但这并不能证明大学的价值。帮你赚到更多钱的或许是你在大学里掌握的知识，抑或是帮你考入大学并拿到大学学位的天资。

设想一下，谁更有能力考入大学、修完学业、拿到大学毕业证呢？与那些没有读过大学的人相比，这些大学生又有哪些特殊之处呢？

首先，读大学的孩子可能更聪明。聪明的孩子更有可能在学术能力评估测试中取得高分，因而也更有可能考入好大学、拿到奖学金，使其大学之旅更轻松。此外，聪明的孩子还更有可能顺利完成学业，拿到毕业证。

其次，勤奋好学的孩子也更有可能进入大学。他们在高中阶段就取得了优异的成绩，而且同样更有可能完成学业，顺利毕业。

富家子女进入大学的概率也相对较大：他们对未来往往有更高的期望，更有能力承担大学期间的费用，而且在毕业之后往往有更好的工作机会。此外，这些孩子进入私立大学或公立大学的概率更高，而且大多会参加预科班，从而进一步增加进入名牌大学的机会。在他们当中，因经济拮据而辍学的可能性很小。

如果父母都读过大学，孩子上大学的概率较高，他们不仅更有可能考入大学，而且更有可能顺利拿到学位。

这里还有一个问题：到底谁能拿到超过平均水平的薪酬呢？越聪明的人，收入越多。当然，很多聪明人对金钱不感兴趣，或者他们的职业在情感上带来的满足感高于经济回报，但研究发现，在大多数情况下，收入与智商之间存在关联性。

如果你是一个勤奋工作的员工，那么与工作干劲不足的同事相比，你当然更有可能取得较高收入，因为你的效率更高，也更容易引起上司的关注。

同样，出身富足家庭本身就是上天赐予你的财富之源。富有的父母当然也更有可能为你带来更有利的社交圈，为你打开事业之门，为你步入成功之旅铺平道路。

私立学校和名牌公立学校也是考入大学（尤其是名牌大学）的捷径。在这些学校，无论是教师还是家长，心里都藏着一个秘而不宣的期望：这里的学生就应该读大学。这些学校设有专职顾问，帮助学生报考大学，协助他们申请入学资格。

最后，如果你的父母都是大学生，那么他们当然希望你能追随他们的足迹，而且他们的母校接收你的可能性更大。

换句话说，帮助一个孩子考进大学并顺利完成学业的所有因素同样也是以后提高他们收入的因素。大量研究揭示出这样一个毋庸置疑的事实：大学学位与收入之间存在着极强关联性。但这种关联性只能说明高收入者与高学历者之间有很多共同之处，并不能说明大学学历一定会带来更高的收入。

大家都知道，关联性不等于因果性，但摆出这些数据的学者似乎没有这个概念。真正的统计学者可以对这些学术能力评估测试及高中考试的成绩进行调整。这样，你就会发现学位带来的优势极其有限。

的确，2011年，《纽约时报》对上述兰德公司、杨百翰大

学及康奈尔大学联合研究中提及的数字进行了分析：

> 1999年，来自普林斯顿大学和安德鲁·梅隆基金会的经济学家对艾迪及其同事采用的数据进行了研究，他们从不同的视角对这些数据进行了解读：他们对知名大学学生及其他具有“能力明显相近”（以学术能力评估测试得分及班级排名表示）但因偶然因素被知名大学拒绝的非知名大学学生进行了比较。在这两个群体中，毕业生的收入并没有显现明显的差异。由此看来，平平淡淡的低成本成才之路或许更可取。

在上大学是否值得这个问题上，我想你也会得出相似答案。对于高中各项考试的平均分、学术能力评估测试成绩及人口特征类似的高中毕业生与大学毕业生（不包括更高学历获得者），如果对比一下他们的终生收入（扣除获得学位成本后的净额），我猜想没有大学经历者的收入或许会高于大学毕业生。除了大学本身的成本（加上利息）以外，还有因学习和不能工作而损失的时间和工作经验，这使得有能力的辍学者在事业上或许更成功。他们更有可能成为企业家，拥有更强的自信心，而且更敢于逆流而上。

学历是求职成功的必备条件吗

如果考虑到各种数据及各类因素的调整，或许还可以说明大学学位具有一定经济价值，但即便是这个事实也不能证明大学确实能带来具有真实价值的知识或技能。我认为，学位的所谓经济价值在很大程度上只是雇主的一种思维偏差。

但还是有很多雇主认为，大学教育是有价值的。不管他们对错与否，大学学历依旧是一项硬指标。让人痛心的是，这也成了很多父母送孩子读大学的一个重要原因：尽管教育一无是处，但雇主（尤其是大公司的雇主）还是要求求职者满足这个条件。很多公司高管或负责招聘的管理者年纪都相对较大，他们思维陈旧，始终把大学当作提供真正教育和技能的地方。

设想一下，当数百万家庭为子女求学而投入巨额财富时，在多大程度上将导致无经济价值呢？

作为雇主，即便你认为大学教育没有价值，也会指望它发挥一下筛选功能。考入大学并拿到学位确实可以证明一个人善于学习并具备一定的能力，尽管它不代表任何重要技能，但能体现基本素质。

毋庸置疑，拥有大学文凭对获得第一份工作至关重要，但是在寻求第二份工作时，第一段工作的阅历远比学历重要得多。随着工作时间的延长，教育背景对人才的筛选功能与非理性的亲学历偏见必然逐渐消除。随着越来越多出自这个日趋僵化的高等教育体制的“人才”成为公司招聘主管和所有者，大公司开始采取更精确的人才筛选机制，小公司则日趋灵活且富有弹性。

这同样是一种泡沫。当下，高等学位的大部分价值只是源于一种错误认识：它具有价值。不过这种价值就像2006年的拉斯韦加斯房地产泡沫，幻觉大于现实。随着社会偏见的弱化，高等学位的价值必将回归当前教育体系的真实价值，绝对不会这么高。

虚度光阴，浪费精力

今天，有多少大学毕业生认为他们在大学里能学到必要的知识或技能呢？你是否认为当下的高等教育真的无比重要呢？

美国大学教育留给我们的印象多半是遍布校园的酗酒行为、填鸭式的教育、伏案打瞌睡的学生，还有教师终身制带来的不思进取，所有这一切都表明我们不应对学位的价值寄予厚望。

具体而言，就是我们不应该强求每个人都要获得学位。说得更明白一点儿，并非每个人都是上大学的材料。我们的世界绝非人皆天才的“乌比冈湖”。从智商的定义上说，在18岁的美国人中，肯定有一半人的智商低于平均值。

拥有超过平均水平的智商并不意味着你就是读大学的材料。

虽然说起来不难，但大多数人恐怕还没有在心理上做好上大学的准备。假如你的专注力很差，学习习惯也很糟糕，或者说得更不留情面，你的智商有点儿低，那么大学教育恐怕很难开启你的心智。坦率地说，它只能给你带来几年之久的折磨与烦恼。也可能是另一种情况：大学教育过于简化空洞，以至于它几乎毫无价值。

这就是在浪费所有人的时间和金钱。如果不是这样自寻烦恼，把时间花费在那些毫无意义的课程上，这些学生或许可以去赚钱，掌握真正的技能。人们之所以要在大学里浪费时间和精力，完全是出于一种误导性观念：所有人都应接受大学教育。事实上，那些花费在补习课或是低素质学生身上的资源原本可以用来深化现有课程，使其更具启发性。当然，这对父母来说纯粹就是在浪费金钱。

最大的成本还得说是学生自己付出的机会成本。有些18～22岁的孩子根本就不是读大学的材料，他们原本可以利用这段时间学习营销技巧，到实践中掌握一项技能，或是学习一下理财之道。年轻人很容易接受收入不高的工作，因为他还可以住在家里，而且在经济上也不需要承担什么责任。只要掌握了一技之长，收入自然会逐渐增加，此时，他就可以离开父母的“温室”，或是找个室友合租一套公寓，并开始在经济上承担更多的责任。他们迟早会掌握足够的技能，承担起养家糊口的重任。

不必为读书而储蓄的情况

任何有责任感的父母都会为孩子读大学而储蓄，这样做正确吗？大学教育是父母送给孩子的最好礼物，对吗？事实并非一贯如此。某些情况下，大学不仅浪费了孩子的大量宝贵时间，而且浪费了父母的大量钱财。大学教育或许适合你的孩子，但前提是他会勤奋学习，掌握大量知识，并最终有助于他的职业发展。很多孩子被送进大学完全是因为父母和同学认为他们应该上大学。不一定非要把孩子送进大学，更不要因此导致自己经济拮据。如果你准备为孩子高中之后的道路做储蓄，最好开立一个开放式账户。或许你的儿子想环

游世界，而不是读大学，或许你的女儿在实习阶段需要你提供生活费。如果你把这笔钱存放在一个专用于教育的储蓄账户里，一旦它被用于读大学以外的活动，你就要承担一定的损失了。考虑到美国大学教育的恶劣现状，这样做的概率必定很高。

年轻人可以到一家制衣店工作，或是到汽车修理厂谋得一份差事。如果他们能在这些领域的老手带领下工作，他们自己也很快会成为熟手。实际上，很多技术型工人的收入非常可观。西装和汽车确实价格昂贵，但有钱人也需要西装和汽车给自己撑门面。

在这些领域，大学教育显然不能给你提供什么帮助。比较文学课程或是女性研究学肯定无助于你成为一名出色的管道工、承包商或是电气技师。

但是对计算机编程等行业，你的确需要理论学习，不过你到一所技校或是社区大学听听即可。对很多领域而言，最好的培训就是入门伊始的亲身实践。如第三章所述，对于一个没有考上大学的18岁年轻人，学徒经历可能具有出乎意料的价值。当然，州和联邦法律都对学徒期设置了限制。

尽管很多年轻人是在大学毕业之后开始工作，但更多的年轻人则是受益于实际工作，而不是挑选一所好大学。面对一份有希望走上高管职位的工作，没有人会等待四年之后再去圆梦。等到大学毕业时，他们或许不得不面对更萧条的就业市场，既然如此，还不如在高中毕业后直接就业。

下一次去超市购物时，你不妨问问柜台收银员的专业是什么。对方或许就是大学毕业生，而她的专业可能是语言，抑或是历史。

大学教育是如此空洞无物、华而不实，而获得大学学历在经济上又是如此得不偿失，以至于高等教育变成一场四年之久的聚会：用廉价啤酒把自己灌得烂醉如泥，和朋友们一起打发无聊时

光，花着父母的辛苦钱到低档溜冰场寻欢作乐。

成本优于收益

问题的关键并不在于年轻人在大学毕业时不一定比入学时更好，而是在于很多大学毕业生的日子确实不比没有读过大学的人好过。

首先，大学让很多学生背上了巨额债务。通常情况下，大学毕业生领取的助学贷款大约2.4万美元。由于他们不得不在没有全职工作的情况下学习4年（有些可能会选择用5年完成学业），所以他们在毕业时留下一笔可观的信用卡债务当然也是司空见惯的事情了。

这笔负债或许会成为一部分人职业发展道路上的桎梏，最有前途的长期职业方向往往不是短期内最赚钱的职业。在最好的公司实习不仅可以帮助年轻人获得价值不可估量的社交圈，更是难得的职场阅历，但这份工作本身或许不会给他们带来财富，甚至在经济上只有投入、没有回报。因此，某些身背重债的人很难接受这样的低收入工作，至于能带来宝贵经历、最好培训和规范社交圈的实习，对他们来说更是一种奢求。在现实的压力面前，他们只能选择收入更高的工作，却无法选择这份工作到底是什么。长期来看，这却有可能是一份收入不高且毫无乐趣的工作。

这里有一个再简单不过的算术问题：与选择高中毕业后直接工作的人相比，那些上大学的人要晚工作4年（往往是5年），因此，没有上大学的年轻人在职场上当然更接近老板的位置，而他们昔日的同学却因为在四五年后才走出象牙塔，所以只能接受前者的领导。

此外，当很多人走进大学之后，大学学位的价值自然也就大打折扣了。在今天的就业市场上，大学学历赋予求职者的价值或许还不如“二战”前的高中毕业证。以前，大学毕业的意义往往另有他指。在那时，只有少数人有机会进入大学，而且课程更难。如果招聘一名大学毕业生，你应该可以相信他的智商和工作能力。那时，本科学历对应聘者来说绝对是一笔价值连城的财富。

今天，即使你只想到就业市场上找一个助手，或许也会觉得应聘者应具备硕士学位，甚至是博士学位。学位的膨胀似乎与美元的贬值有着异曲同工之处——学位也在贬值，它让每个人的学位都变得更不值钱，也让雇主更难以判断应聘者的真实能力。

既然提高大学入学率会带来这么多危害性，那你肯定会问：谁会从中受益呢？

当然有，有些人天生聪慧，但却没有经过历练，他们在高中阶段表现平平，但是进入大学后便展现出超乎寻常的天赋，而且一发不可收拾。但这类人毕竟屈指可数，那么这种促使越来越多的年轻人到了18岁便涌入大学的教育政策和文化偏见到底会让谁受益呢？答案很简单，那就是教育体系本身。

大学录取更多的学生，就可以收取更多的学费。这样，学校管理者就可以索取更高的薪酬和更豪华的住所。有时，我甚至认为，政府与文化的大学情结的最大受益者就是承建大学校园校舍的建筑公司。看看今天的大学校园，你会发现到处都是大兴土木的场景：一应俱全的学生中心，流光溢彩的体育馆，现代时尚的学生宿舍。

当然，很久以来，大学热的最大受益者始终都是学生贷款的发放者：利用社会思潮与政府政策，大银行为自己也为大学创造出非弹性需求。

更重要的是，这些贷款人也帮我们找到了症结的根源。

上大学应该更便宜

1978~2008年，美元贬值幅度超过1/3，这意味着美国民众的生活成本已增至3倍，而读大学的成本则大约增加至10倍。换一种说法，读大学的费用增速比生活成本增速足足快了3倍。相比之下，医疗成本的增速相形见绌，但后者却促使国会和奥巴马总统迫不及待地实施了一场大政府“改革”。

在学位价值每况愈下的情况下，读大学的成本为什么越来越

高呢？它当然不值那么多钱。更确切地讲，如果提供教育的成本不断下降，那么学位的价值怎么会上涨呢？

回想一下，今天提供的教育与20年前有什么区别？自动化和计算机应该让教育变得更便宜。做一位大学教授也不再像过去那样劳心费神，教授们无须再把授课教案逐字逐句地写在记录卡上，用蜡纸复印各种各样的习题试卷，把卷宗档案小心翼翼地保存在文件柜里。计算机可以让这一切变得轻而易举，而且可以快速完成，一台基本配置的笔记本电脑只需500美元左右，而且可以使用几年时间。电子邮件、互联网和多种多样的计算机软件让很多日常行政职位失去了存在的必要。

此外，资料费也在下降，日光灯、椅子或床铺也不像以前那么贵。书籍的印刷费用不断降低，而且大学还可以使用更多的电子书，或者至少可以在互联网上找到自己需要的电子版教材，然后打印出来即可。

随着越来越多的学生进入大学，本应通过规模经济削减每个学生的教育成本，人口总数的增加和入学率的提高同样有利于实现规模经济，交通通信的改善也可以让学生挑选自己最心仪的大学。

最后，至少竞争压力应该有利于降低大学办学成本。很多大学习惯于吹嘘自己拥有多么豪华的图书馆，现在也一样，因为即便是在哈佛大学图书馆，很多书也难以找到。如果在市图书馆和附近的书店都没有巴尔扎克的作品集，那么你又应该求助于何处呢？当然是网上书店，随着很多绝版著作诉诸数字化，这些网站可以解决你的很多问题。大学可以提供重要知识体系的观点也随之动摇。

在线教育同样降低了高等教育的门槛。当然，我说的不只是司空见惯的函授课程。今天，我们可以通过在线观看的方式学习课程，还可以实时提问，至于在线考试就更简单了。这里当然没有社区大学那么复杂的课程。

2011年，斯坦福大学开始免费提供工程学在线授课。学校

的网站将这一计划称为“SEE”（无处不在的斯坦福工程学）：

> 今天，计算机和互联网联结就是我们的全部需求。观看课程视频、查询参考书目及其他课程资料、参加测验和考试以及与其他SEE同学沟通，都会变得易如反掌。
>
> SEE计划包括斯坦福大学最受欢迎的系列课程：3个课时的“计算机科学简介”，这也是大多数斯坦福大学本科生都要选择的必修课；内容较为深入的7个课时的“人工智能及电子工程”。

耶鲁大学也开办了一个名为“耶鲁大学公开课”的类似网络公开课，麻省理工学院提供的在线公开课则是“开放式课件”。面对这些高等教育的新发展趋势，自由派评论家马修·伊格雷西雅斯的观点一针见血：“这是一种凭借成本更低、使用更便捷的方式，掌握以往成本更高、更难于获取的知识的学习方式，但不管怎么说，当下这种新的学习范例不会持久。”

换句话说，所有因素都表明大学的成本不可能像现在这样居高不下，现在确实高得离谱。

为什么读大学的费用那么高昂

供给增加，成本下降，质量恶化，那么到底是什么推高了高等教育的价格呢？这个问题的关键就在于需求的无限性。为了接受大学教育，父母和学生似乎都不惜一切代价。

享受政府补贴的学生贷款是造成这种需求无止境的主要原因。当任何人都可以借到低成本的贷款时，自然也就不会再有人对价格敏感了。即使大学提高收费，需求也不会明显减少。实际上，价格上涨反倒可以成为一所大学增加威望的手段，进而增加了需求。

因此，原本是为了让更多人上得起大学的学生贷款补贴最终适得其反。

联邦助学贷款计划的出炉甚至还要感谢人造卫星的发射成功。1957年10月，苏联发射了人类第一颗人造卫星，这让美国国会开始怀疑，是不是苏联的教学质量超过了美国。在苏联发射这颗人造卫星的11个月之后，艾森豪威尔签署了《国防教育法案》，旨在让更多的孩子走进大学校门。该法案促使联邦政府开始直接为学生提供10年期的低利率贷款，也就是所谓的“帕金斯贷款”。

1964年，美国国会又提出了一项在职学习计划，按照这项计划，联邦政府负责补偿学校支付给学生参与校内勤工俭学的工资。

1965年，作为“伟大社会”计划的一部分，林登·约翰逊签署《高等教育法案》。该法案直接创立联邦教育拨款及贷款保证金制度。贷款担保给联邦政府带来的成本显然不如直接贷款，因为只有在直接贷款违约时才需要山姆大叔出手埋单。

1965年之后，美国国会开始不断推出越来越多的私人助学贷款。只要考入大学，那么纳税人就要为他们支付前6个月的贷款利息。如果学生违约不能偿还贷款，那就只好由纳税人全部代为偿付。如果借款人彻底破产，就可以永远摆脱这笔债务。随后，美国国会对助学贷款的利率进行了调整，承诺由联邦政府承担学生享受的优惠利率与市场利率之差。

你或许可以猜到，所有这些补贴行为背后的动因无非是银行，它们在把风险全盘转嫁给纳税人之后便可以坐享利润了。但这终将事与愿违。曾一度被林登·约翰逊和克林顿奉为学生帮手的助学贷款担保，在奥巴马与民主党占据上风的国会眼里是“纳税人没有必要提供的补贴，它最终成为金融机构发放助学贷款的来源”。

在他的医疗保险法案中，奥巴马又按照这一逻辑迈出了第二步：彻底摒弃中间人，不再向银行提供补贴，让教育部成为大学教育的直接出资人。

在未事先征询美国国会意见的情况下，奥巴马便以总统令形

式直接接管助学贷款行业，实际上，这进一步增加了纳税人为助学贷款提供的补贴。首先，在偿还贷款本息时，不要求毕业生偿还的金额必须达到可支配收入的10%以上。在这里，可支配收入为超过贫困线收入水平150%以上的收入。对个人来说，这个金额一般在1.6万美元左右。

因此，即使按贷款条款约定你每月的还款额为200美元（或者说每年需还款2 400美元），但假如你的可支配收入只有1.4万美元（即收入约为3万美元），你每年的最大还款额也只能是1 400美元，即每月还116.77美元。

为此，奥巴马政府还出台了一项新的配套性法令，将所有未清偿助学贷款余额的宽限期延长为20年。有了这两项规定，一夜之间，你的负债有多少突然变得不再重要了，因为你现在的还款能力取决于收入水平。既然如此，为什么不再借一点儿呢？为什么还要担心学费是多少呢？

设想一下：如果学生们知道一定要还钱的话，他们只会借取一定金额的贷款，但是如果他们知道大部分借款都是可减免的，他们是不是会借更多的钱呢？随着这些身背重债的学生加入选民队伍，增加贷款减免力度的政治压力必将日趋强大。实际上，如果学生认为所有助学贷款必将在政府的终极大救助中得以免除，这绝非无稽之谈。

实际上，我们是为大学教育建立了一种“第三方”支付制度，而主要支付方却没有参与谈判（在下一章，我们将探讨这种制度是多么“适合”医疗服务）。大学需要高学费，学生们需要学位，但他们希望尽可能用别人的钱。正是因为这种道德风险的存在，大学才可以随心所欲地让学费扶摇直上，各种各样的补贴不分青红皂白地被纳入学费名下。

或许有一天，免费赛车也能成为大学的补贴对象。我猜想，在这种制度行将崩溃之前，彻底实施国有化或将成为解决高等教育成本失控的唯一出路。到那时，大学教育将成为与生俱来的权利，纳税人将为所有人提供免费的高等教育，教育成本将高得离谱。这是一种典型的政府行为。补贴与监管摧毁了一个行业，随

之而来的罪过都可以归结于资本主义。然后，以彻底的政府接管一劳永逸地“解决”问题，也就成了顺其自然的归宿。

1958年至今，美国国会与白宫屡次提高针对助学贷款的补贴。在此期间，学费同步上涨，最初只是小幅上涨，然后却是急速飞涨：1978年至今，学费整整上涨了10倍。

这绝非巧合。当你对某种商品进行补贴时，并不一定可以让更多人买得起这种商品，更多的是提高了这种商品的价格，因为补贴的作用就是提高买方需要支付的价格。父母和学生可以通过学费补贴获得经济上的回报，但得到最大实惠的可能还是大学（以前则是私人贷款者）。

事实上，如果看看助学贷款担保出现之前的情况，我们就会发现大学学费始终非常稳定。例如，1810~1852年，耶鲁大学每年的学费一直是33美元。也就是说，它整整保持了42年未变！1874~1918年，每年的学费也仅仅上涨14%，用了44年的时间才达到160美元。或者说，每年的平均增长率还不足0.4%。

2011~2012学年，耶鲁大学的学费高达4.05万美元，在过去的10年里足足上涨了55%！值得关注的是，如此令人难以置信的上涨还是出现在2008年的金融危机和自“大萧条”以来最水深火热的衰退期间。这些力量原本应该压低市场价格，或者说至少不应该让学费飞速上涨。但政府补贴带来的价格上行推动力实在太大了，以至于经济衰退形成的下行压力根本就无阻挡之力。

如果我们把这些数字换算为黄金标价，那么1810~1852年耶鲁大学的学费可购买1.65盎司黄金（按每盎司黄金20美元的价格换算，直至1934年，罗斯福总统使美元贬值，黄金价格为每盎司35美元）。但是从2011学年开始，如果按每盎司黄金1 750美元计算，耶鲁大学的学费可购买23盎司黄金，这就是说，达到1810~1852年平均年学费的14倍。

我们还可以从另一个角度看待这个问题，即对比工资看看大学的学费。1914年，亨利·福特最早开始按每天5美元的价格向工人支付报酬。按照这个工资水平，一个车间工人只需工作32天，

即可攒够送孩子读一年大学的学费。今天，福特汽车公司工人的日薪约为250美元，那么他需要工作162天才能支付耶鲁大学一年的学费。但今天的福特工人还要缴纳1914年尚未出现的工资税和所得税。因此，如果工资减少25%（这还是保守估计），要得到相当于日薪5美元所能达到的实际购买力水平，那么今天的福特工人必须投入216个工作日才能赚够耶鲁大学一年的学费。这整整是1914年劳动投入量的7倍。

对比一下其他商品，比如收费电话的通话费。1914年，一次收费电话的通话费为5美分。这就是说，一个福特车间工人的日薪相当于100次通话费。今天，福特工人的日薪相当于500次通话费（扣除税收，这个数字将减少为375次）。当然，有了移动电话，今天的福特工人也需要承担50美分的话费。这里的关键在于，尽管自由市场降低了通话费的真实成本，但政府始终在阻止这些市场力量降低大学的教育成本。

借款成本

促使更多的年轻人为了上大学而借款会带来很多经济成本。

最显而易见的结果就是，到22岁时，他就不得不债务缠身，这对经济来说是不健康的。如前所述，让这些年轻人在步入职场时便已背负重债，只会限制他们的冒险精神和机会。此外，它还迫使这些大学毕业生将很大一部分薪酬用于还债，而不是用作储蓄、投资或者消费——他们放弃的东西无不具有经济刺激作用。

在道义上，美国国会让只有18岁的年轻人背负2万美元甚至更多的债务，显然是言不由衷的伪善。联邦政府始终试图告诉我们，谁应该借款，哪些贷款是“掠夺性”的，或者说贷款者是在剥削那些不知情的借款人。还有谁比这些不懂理财的高中生对负债的真实含义了解得更少呢？

联邦政府把债务强加给那些不懂得负债含义的人，显然是政策拙劣的最典型写照。

在我主持的一个广播节目中，曾有一位毕业于西北大学的女

嘉宾，她在拿到社会学学位的同时也背上了20万美元的债务。很难相信，有人居然能在如此短的时间里借到这么多钱，花上一年时间到国外留学或许能导致你借这么多钱。显然，如果在家乡找一所学校，或是选择一所学费较低的大学，甚至干脆放弃上大学，她肯定会生活得更加悠然自得。实际上，如果可以重来的话，她注定会选择这种更轻松愉快的生活。但是在17岁时，她唯有听从家长或教育顾问的建议，选择只有凭借助学贷款才能实现的最昂贵的求学方式。

助学贷款补贴还会给教育带来诸多负面扭曲。当美国国会为私立高校本科生提供助学贷款时，实际就是在强迫银行向学生发放贷款，而不是其他潜在的资金需求者。这就会迫使资金远离有利于实体经济的活动，转而进入有利于政治的活动。

政府直接支持的贷款则以另一种方式导致经济扭曲。首先，这种贷款以联邦政府的资金为依托。这就是说，银行用于放贷的资金来自纳税人或是政府借款。但无论是哪种情况，都是从经济体的一个部门转移到另一个部门。同样，这些资金原本可以投资于在经济上更有前途的活动。

归根到底，这损害了实体经济。既然银行可以无风险地把资金贷给学生，为什么还要冒险向小公司发放贷款呢？颇具讽刺意义的是，助学贷款补贴损害就业创造部门，进而让它难以为承担债务的毕业生提供就业机会。

让拿到助学贷款变得轻而易举，这显然有利于更多的年轻人走进大学校门（尽管这也有可能让他们的未来更加光明，但或许也使他们就此陷入深渊），但对那些原本就可以读大学的孩子来说，这很可能使他们的命运就此发生变化。一方面，它推高了读大学的学费和长期成本；另一方面，它鼓励更多的年轻人不计后果地借债，让他们放弃勤工俭学的念头。

我父亲来自一个中低收入家庭，他凭借自己的劳动读完了大学，而工作就是他能自力更生的根本原因。每年暑假，他都会找一份全职工作，四年之后毕业时，他真的无债一身轻。他的大多数朋友也都是这样读完了大学。那时，学生“通过勤工俭学读完

大学”是很平常的事情，他们一般在暑假找一份全职工作，或是在学年内谋得一份兼职工作。只有富家子女才会去海边度暑假。

你或许会说，如果能全身心地投入学业，学生能掌握更多的知识，自然会有更美好的未来（尽管大学校园的酒品消费量足以表明他们有足够的闲暇时间）。但是与毕业时身背重债的大学生相比，勤工俭学带来的破坏力要小得多。让这些对理财一无所知的人轻而易举地得到借款，只能诱使更多的年轻人借钱，而不是工作。我认为，和用一生劳作偿还助学贷款相比，通过勤工俭学完成学业肯定是更好的选择。

如果没有助学贷款，我们会作何选择呢

每次给大学生做演讲时，我都会问他们有多少人拿了助学贷款。听到我的问题，大多数听众都会默默地举起手。

随后，我会问他们，如果拿不到助学贷款，他们会作何选择。大多数学生会说，如果是那样的话，他们可能根本就上不起大学。然后，我会告诉他们我的想法。

的确，如果没有助学贷款，在座的几乎没有几个人能上得起大学。如果拿不到助学贷款，你认为会发生什么呢？你会放弃读大学吗？如果是这样的话，这个房间现在或许会空空如也。实际上，如果学生寥寥无几，这所大学会不会关门停业、解雇所有教职工、卖出这些教学楼呢？

当然不会。和其他行业一样，大学也会想方设法节约成本，或许会降低教师的工资，削减行政人员。学校或许会放弃修建现代化高档体育馆的设想（对不起，应该叫“运动中心”才更时尚）。它们同样要面对任何行业都无法规避的价格压力，在这种压力下，它们唯有提高运营效率、降低收费水平、提高价格竞争力，让上大学能被更多人接受。很多年轻人在助学贷款出现之前能顺利从大学毕业，取消助学贷款之后，依旧会有很多年轻人选择读大学。两者最主要的区别是：学费会低很多，而那些毕业生则不需要背负重债，甚至会重新找到无债一身轻的感觉。

同样不可否认的是，如果没有助学贷款，读大学的年轻人就会少得多，但这或许是件好事。

要不要上大学

对很多年轻人来说，上大学不仅是一种天大的福分，也是一笔优质投资。对于一个出身社会底层的天才少年而言，大学可能是通往成功的入口。对一个初出茅庐、勤奋学习的工程师，大学可能是迈向事业辉煌的第一步，而且是价值连城的第一步。对于充满好奇心、追求知识的孩子，大学可能会给他们带来无法估量的回报。

但是对很多美国人而言，考入大学或许是他们一生中最大的失误。他们让自己背上几万美元的债务，却丝毫没有想到这笔债务到底有什么意义，或者说，他们自己都不知道该从大学经历中期待些什么。大学未必能给他们带来良好的教育，而且还会推迟他们在实践中获取真实技能的时间。即便这段经历确实能增强他们提高收入的潜能，但更有可能的是得不偿失。

一旦放弃所有年轻人都要读大学而不管其天资如何的想法，父母们就会重新审视他们的资源规划：用有限的资源给孩子带来最大的收益，而不仅仅是读大学。这肯定会大大减少孩子上大学给家庭带来的经济负担。此外，由于没有了政府提供的贷款担保，学费会低得多，于是所有人的家庭负担也自然会小得多。

有些人或许会认为这不公平，有些人可以读大学，有些人却拿不到这张文凭。但我想说的是，如果上大学给一个人带来的边际收益微乎其微，甚至根本没有，那么不再把有限的时间浪费在大学里显然更明智。有些人擅长运动，有些人则在艺术方面有天赋，这公平吗？父母鼓励音盲的孩子追求歌唱家的梦想，这难道就公平吗？你能鼓励残疾儿童练习跳芭蕾舞吗？答案不言自明。生活本来就是不公平的，最关键的就是要认清自己的优势和劣势，并据此确定自己的职业发展方向。

并非所有孩子都有相同的天资，父母最有资格评价自己的孩子，也最有能力帮助孩子做出最好的决策。对于一个拥有高智

商、成绩优异、总能在考试中拿到高分的孩子，上大学当然会让他们受益匪浅。但并非所有孩子都能在学业上有所收获，对这些孩子来说，读大学无异于浪费自己的时间和父母的钱财。因此，站在父母的角度，鼓励孩子选择最适合自己的职业才是上策。随着时间的推移、环境的变化，一个准备更充分、更有进取心的人往往能够准确把握人生方向，在他们认为读大学最有利于实现收益最大化时选择这样的经历。我们必须应对一个令人不安的现实：太多的美国人不加区分地选择了上大学。

我们很难接受这样现实，因为我们始终把大学当作打开机遇和成功之门的钥匙。这样的观点显然过于狭隘，读大学的确是你在很多领域抓住机遇的敲门砖，但绝非放之四海而皆准。如果你想做工程师，主修工程学当然会让你如虎添翼；如果你想当一名大学英语教授，你首先要拿到高等英语语言学学位。

但是在美国，并非每个人都想当“知识领导者”。毕竟还要有人维修管道，有人修剪高中足球场的草坪，有人帮助房主美化园艺。这些工作都需要技能，而且无论是对于丰富个人经历还是经济回报，这些工作都是值得的。

事实上，和一个只掌握文案工作的大学毕业生相比，技术熟练的体力劳动者更有能力创办一家小公司。在瓦萨学院拿到一个文学学士学位或许能让你顺风顺水地找到一份收入颇丰的文员工作，但显然不足以帮你掌握一门可以独立创业的技能。如果你善于种树、修筑围墙或是园艺设计，与此同时，你又丝毫不缺少独立创业的能力。只要机会成熟，你就能异军突起。

一个有理想、有抱负的园艺师可以创建自己的园艺公司，他可以雇用其他园艺师做各种脏活累活，甚至可以招聘大学生打理公司的会计或类似文案工作。这些雇员或许都有学位，但他们领取的薪酬肯定比雇主少很多。

有些人会觉得这样说不够礼貌，甚至会质问我：你为什么说我的孩子只适合修剪草坪？这简直就是在鼓吹精英论！绝不是，所谓的精英论是一种歧视论论调，它认为任何体面的工作都应该西服革履地坐在高雅别致的办公室里。精英论的实质就是贬低体

力劳动者，蔑视小企业主。

科尼利厄斯·范德比尔特在11岁时辍学，到父亲的渡口打工。16岁时，他就创建了自己的航运公司。几十年之后，范德比尔特已成为腰缠万贯的航运大亨。比尔·盖茨也在大学期间选择了退学，中途放弃学业的还有Facebook（脸谱）创始人马克·扎克伯格。

显然，在美国这样一个勤奋和天分必将得到回报的土地上，成功并不一定需要上大学。我们没有必要再自欺欺人地说服自己：大学是事业成功的必备前提。

解决高等教育问题的出路

不要再强人所难地把所有孩子都推进大学了。

首先应该从废除各种学费补贴入手，取消联邦政府的直接助学贷款计划，废弃现有的助学贷款担保计划。不要再为学习这样的事情提供财政补贴，美国政府也不应再把大学放在凌驾于实践之上的圣坛里。

大部分工作都与文化有关。教师和教育顾问不要再不负责任地宣传“所有人都应上大学”的思想。教育顾问的职责应该是识别哪些人会真正受益于大学教育，并帮助他们走进大学校门。对其他高中毕业生，教育顾问应该做的就是联系当地企业，帮他们寻找相互适宜的工作机会。

父母必须面对这样一个不容回避的事实：并不是所有孩子都是出类拔萃的人才，而且即使是那些名副其实的天才少年，读大学也未必是正确的选择。在当下美国的中上层社会，孩子没有上大学对父母而言就是一种耻辱。必须放弃这种社会舆论观点。

在这些破坏性的文化偏见背后是政治家的蛊惑及其政策所包含的言外之意，但是一旦泡沫破裂，所有偏见都会消除。随着就读大学的成本持续上涨，追求学位变得越来越不划算，精明的父母和学生自然会从头计议，面对大学的召唤有取有舍。一旦这些

放弃大学的年轻人获得成功，幻觉便会不攻自破。是泡沫，迟早都要破裂。

回到政策层面，我们的目标应该是确保高中毕业生最终都能就业。当然，这就包括废除最低工资法——至少是对那些不足21岁的年轻人不应适用这种法律。换句话说，我们应再次将实习制度合法化。为此，最重要的就是要废除一切鼓励年轻人不劳而获的联邦法律：一个18岁的年轻人居然可以使用父母的医疗保险。

要让美国经济对高中毕业生更友好一点儿，就必须发展制造业。联想到本书的第一部分，我们曾探讨过美国的贸易赤字及其制造业的衰亡。贸易保护主义显然不是我们要找的答案，但减少雇佣惩罚——摒弃监管、税收以及其他增加雇佣成本的法令。最重要的是修复美国的货币政策，只有这样，美元才不至于持续贬值。健全货币有助于制造业的就业复苏。

我知道，很多人会反对我的观点，但我还是想说：应该让更少的人进入大学，让更多的人走进工厂，让所有年轻人走进大学校门并从事“知识工作”的思维在现实中显然没有立足之地。

即便是在今天，我对大多数18岁年轻人的建议依旧是最好不要考虑大学。为什么不直接进入就业市场呢？他们同样可以选择大多数大学毕业生可以选择的入门级工作，但他们无须偿还助学贷款，而且很可能还继续和父母生活在一起，因此，他们可以接受更低的工资，而这样的工资水平却是大学毕业生无法接受的。

他们甚至可以在短时间内为雇主提供免费服务。毕竟，对雇主来说，免费工作总比有偿工作好得多，而后者实际上就是大学毕业生的选择。在我看来，在当前的经济艰难期，雇主更感兴趣的是削减劳动力成本，而不是招聘大学毕业生。某些公司甚至会解雇刚刚上岗的22岁大学毕业生，然后用心甘情愿接受更低工资的18岁年轻人取而代之。经过四五年的实践工作，高中毕业生的收入水平完全有可能超过毫无实践经验的大学毕业生。即便高中毕业生的当前收入可能较低，但他们拿到手的现金却有可能更多，因为他们不需要用工资偿还助学贷款。在当前的就业市场上，能接受廉价工作才是真正的优势。今天，一个要为生计、支

付房租、偿还贷款而奔波的大学生显然不能和一个住在家里、只为赚取啤酒钱和油费而工作的18岁年轻人相提并论。

改革“义务教育”

实际上，让联邦政府退出高等教育并不难想象，这在1960年之前原本就是常态，但是要让政府摆脱12年义务教育显然就不那么容易了。

公立教育被普遍视为美国发展的基石，但宪法丝毫没有提及政府一定要提供教育。实际上，无论是宪法还是《独立宣言》都未曾提到过“教育”这个词，似乎那时就没有学校。如果开国先父们希望政府涉足教育，他们一定会想到以法行事的。但之所以找不到这样的法典，显然不是因为他们的疏忽大意，相反，忽略教育是刻意为之的事情，因为开国先父们根本就不想让政府涉足教育。

不能因为某种事情具有必要性，就一定纳入政府的职责范围。事实上，正是因为教育太重要了，才不应该由政府一手操办。

美国的公立教育已支离破碎。无数研究表明，美国的孩子在公立学校几乎学不到什么有价值的东西。美国教育部通过NAEP程序判断青少年对必要知识的掌握程度，但纵观各学科的评估状况，其结果令人沮丧。

在最近的一项长期趋势研究中，阅读和数学的分数高于1973年，但如果以1992年的分数为基准，针对13岁和17岁年龄段的测试成绩几乎原地踏步，仅针对9岁年龄段的测试结果略有提高。

在2009年的NAEP 报告中，不到40%的学生在数学测验中的得分达到或超过“良好”，阅读测验的结果与此类似，高年级学生的得分几乎没有提高，仅有25%的学生在地理测验中达到“良好”。

很多位于市中心的公立学校现状更是令人尴尬，学校仅能承担简单的学生管理工作，很多孩子之所以能毕业，并不是因为他们掌握了相应的知识或技能，而是因为校方不想看到20岁的学生在学校走廊里无所事事。

那么症结到底在何处呢？

责任匮乏的学校

公立学校在隔绝外界竞争压力方面显然是其他机构无法媲美的。这就意味着，它们不会因成功而受益，也不会因失败而受罚。责任匮乏存在于各个层面。

不负责任的教师不会丢掉饭碗，优秀的教师也不会被加薪和晋升。这绝不是巧合，完全是精心策划的结果。既有教师工会的呼吁，又有校区的撑腰，还有决定教师薪酬的相关法规：它们只允许两个因素决定教师薪酬，即教师在校的工作时间及其持有的学位。对于一个刚刚毕业四年的优秀教师和一个素质差但拥有硕士学位和20年工龄的教师，后者的收入或许是前者的若干倍。

美国教育协会曾发表正式声明："绩效工资之类的岗位工资计划是不恰当的"。如果所有教师都知道他们的业绩不会给自己带来任何收益或损失，会发生什么呢？当然，一个有理想、有抱负的教师依旧会持之以恒地追求完美，但更多的人则会失去动力，随波逐流，不思进取，而那些期待以真正的竞争环境对勤奋和成功予以奖励的人注定会离开教育岗位。

（顺便提一下，政府雇员本来就不应组建工会。教师工会尤为令人难以接受，因为作为学生的对立面，他们显然处于更主动、更积极的位置。）

低报酬是教育行业面对的最常见的负面因素。我个人也认为教师的收入太低，尤其是那些聪明而勤奋的教师，他们的收入显然不足以反映他们的贡献，所以他们往往会退出这个行业。如果你开办一个公开敌视知识分子的工作室，那么你只能吸引到没有进取心的人，赶走有抱负、有追求的人，或是让人们彻底丧失残

存的一点儿野心。

富裕家庭总有办法解决这个问题：他们可以把孩子送到私立学校，因为那里没有愚蠢荒唐的规矩。但那些希望为孩子提供更好教育的中产阶级家庭就只能为学校重复埋单了：首先要为孩子支付在私立学校读书的学费，其次要通过缴纳财产税为公立学校埋单。

于是，大多数中产阶级家庭的孩子只能选择公立学校，尽管为实现这个目标，他们就必须为了搬到顶级学校所在学区而绞尽脑汁。具有讽刺意义的是公立教育的最大受害者是穷人家的孩子，因为他们的父母既不能为进入私立学校而支付双重成本，又没有能力搬进拥有顶级学校的学区。

换句话说，位于中心城区的公立学校几乎没有任何动力主动改善教学质量。教学质量越差，它们反而有可能得到更多经费。这显然是一种违背评判标准的拙劣机制。富人社区的学校至少还有一点儿竞争压力，因为好学校可以吸引富有家庭的孩子，增加学校所在社区的财产价值，进而扩大了税基。如果学校实在太差的话，那么父母就只能咬紧牙关，宁愿为私立学校支付双重费用了。

是不是该终结公立教育

不妨设想一下，如果没有任何公立学校，会产生怎样的结果呢？父母是否会任凭孩子四处游荡、变成文盲？我们是否会无所事事，不懂阅读、写作，也不会算数呢？

当然不会，教育需求是永恒的。如果政府不再提供“免费”教育，父母就不再需要为无限膨胀的公立学校缴纳重税，转而用这笔钱购买私立教育。穷人也不会被遗弃。在美国，即便是穷人也没有被饿死，而且几乎所有穷人都有自己的住房。市场总有办法，而且慈善机构也会参与其中。

但政府一手创办的公立教育显然没有顾忌那些无力承担私立学校成本的家庭。如果是这样的话，公立学校就会像社会福利那

样，变成经济状况调查。政府之所以创建公立学校，就是因为政治家们不相信父母能为孩子提供基础教育。

这不仅有歧视贬低之嫌，而且很愚蠢。还有谁会比父母更关心孩子的教育问题呢？当然，并非所有父母在这个方面都能做到完美无瑕，但有谁会信任政府呢？

即便没有政府办学，美国也不会缺少学校，美国或将就此建立一种完全不同的学校体系。最重要的是，美国将拥有一个以竞争为基本特征的教育体系。学校要生存，就必须有学生；学校要吸引学生，就必须引进优秀教师。按照这样的良性循环，学校必将找到新的方法，也必将变得更高效。

如果把竞争机制引入12年义务教育，我们还不知道学校会变得怎样，因为学校归根到底并不依赖于某种宏伟计划，而是取决于数百万不同计划的交锋和检验。

换句话说，如果不是由政府为教育制定基本游戏规则，那么我们或将拥有一个繁荣昌盛的教育事业。不妨这样想：最优秀、最有智慧的商业精英可以进入金融业、工业、医疗服务、工程和营销领域，为什么就不能从事教育呢？

很多敢于冒险、精于创新的思想家为运输业、计算机、通信等大多数行业带来了革命。但是在教育领域，约翰·杜威在100年前提出的教育法依旧是美国教育的基本工具。

即便按当前的教育模式，有些学校同样可以提高效率。比如，可以削减学校的行政经费，减少对文凭教育的过度强调，或是像其他企业那样削减不相关成本，转而强调父母最看重的问题。取消政府补贴会导致学费大幅降低，从而让更多父母有能力负担学费。

但很多学校会尝试完全不同的办学模式，有些人会开办一所让学生在大部分时间进行室外活动的学校，有些学校可能每周只上三天课。我们或许会看到更多的寄宿制学校。在线教育或许同样适用于高中阶段，只要某些创业者找到合适的途径，这种教学

注定前途光明。

在某些学校，如果学生勤奋刻苦，富有进取心，教师或许就变成了多余人。另外，对那些最聪明、最勤奋、最有能力的教师，有些学校甘愿为他们提供15万美元的薪酬。

教育模式并不是唯一的。不同类型的学校可以满足家长在兴趣、意识形态或者地域方面不同的偏好，很多学校会量体裁衣，按学生的优势或劣势设计相应课程。或许，你可以为患有注意力缺损综合征的学生开办一所特殊学校，或是为创建一所特殊兴趣学校专门接收具备科学或音乐天赋的孩子。

很多办学模式都能达到目的，满足不同需求，但也有很多模式无济于事，有些模式可能特别适合某个特定群体。有些人可以开办一所适合各类儿童的小学，然后再开办与之配套的初中，随后他们会在全国范围内创建连锁学校。（你或许不喜欢“连锁学校”这样的称呼，但想想我们的公立学校，难道不是一回事吗？）这些以教育发迹的企业家或许可以凭借“12年义务教育”成为亿万富翁，成为教育界的比尔·盖茨，而他们致富的法宝就是发明了一种可以帮助学生有效学习的模式。

这些发明创新还在延续中。美国不仅有蒙台梭利式的启蒙学校和富有创造力的私立学校和特许学校，而且可以建立以自学为核心的教育模式。但是，如果彻底废除公立教育，那么必将创造一个更有活力、更健康的教育创新市场，因为美国人花在教育上的全部资金都将面对竞争，而不仅仅是目前花费在公立学校以外的一小部分资源。

折中方案：教育代金券

结束公立教育对大多数人来讲或许有点儿激进，最理想的替代方案就是终止公立学校对教育资源的垄断。我们需要消除它们不受约束的吸金能力，让它们与私立学校公平地竞争纳税人的钱。

我的计划是这样的：如果一个学区对每个学生的平均开支为

1万美元，那么可以设定一个比例（比如50%或75%），如果父母决定让孩子退出公立学校，那么他们就有权获得代表这笔钱的代金券（当然是由纳税人出资）。这将是一种双赢对策。一方面，它可以为纳税人省钱，因为在这种制度安排下，他们只需承担以往教育经费的50%或是75%。父母和学生也是受益者，因为他们现在可以有所选择。公立学校依旧可以维持原有的人均开支水平。

如果所有家长都能享受这种教育代金券政策，他们也就拥有了体验高质量教育的资源。而这又会激发更多上述提到过的竞争与创新。与此同时，它也为公立学校提供了发展的压力和动力。

为了让私立学校也能面对真正的价格竞争，我们还可以让家长用剩余的代金券为孩子创建一个特殊储蓄账户。这个账户中的资金既可用来补充未来代金券的不足，也可用于支付孩子的大学学费，或是干脆在他们毕业或达到某个特定年龄（比如21岁）时一次性提现。在此期间，这笔钱可以为持有者带来利息收益，父母也可以用这笔钱进行以孩子为受益人的投资，还可以用这笔钱创办公司，即便是放在银行里，也能让孩子们在成年时拥有一笔现金存款，而不是给他们留下一笔信用卡债务。这种思想终将给学校带来压力，激励他们以最低的成本提供最佳的教育。随着教育成本的降低，教育代金券的金额也会随之减少，这就可以为纳税人留下更多的储蓄，其中当然包括接受代金券的纳税人。

此外，外界压力也必然会迫使公立学校大幅提高教学质量，削减教育成本，从而压低了这些代金券的价值。否则，他们就是在把自己的全部生源推给私立学校，因为后者不仅能提供更优质的教育，而且能让学生在毕业时拥有一个更厚实的钱包。

教育改革

医疗服务与教育之间的相似性令人难以置信。在这两个领域，政府都将市场排斥在外，从而导致价格攀升。政府的干预和价格的飞涨绝对不是巧合，而是基本经济规律的必然结果。

20世纪90年代，美国国会通过社会福利改革法案。于是，

各州开始按社会福利金领取人的减少衡量其改革成果。或许，我们也可以按脱离公立学校并在大学毕业时无债务的学生数量衡量教育改革的成果。

以教育的名义挥霍原本稀缺的资源只能加剧美国的贫困。把所有孩子都送进大学，而不考虑其天赋、秉性、成本或收益，只能加速美国的破产。我们需要站在战略高度看待教育开支，培养一批更高效的劳动力，而这只能依赖于减少教育开支，加大对教育的资本性投资。这终将实现美国人生活标准的显著改善。

第九章 漏洞百出的医改方案

“医疗服务不一样”。

当美国人讨论医疗服务时，最根本的思想就是医疗服务不同于经济生活中的其他领域。当然，它的确不一样，每个行业都有不同于其他行业的特征。

但“医疗服务不一样”这句话却有更多的含义。政治家和媒体人这样说的目的是让政府干预合理合法：我们绝对不能把这件事交给市场，因为市场在这个领域里是无效的，所以医疗服务当然是不一样的。

或许还会有人用“医疗服务不一样”这句话解释医疗服务给经济生活带来的各种问题，辩解总比根治简单得多。

事实却并非如此，医疗服务并没有那么与众不同。在这个领域，供求规律依旧有效。如果说医疗服务似乎是在基本经济规律之外运行，那也仅仅是因为政府的区别对待。

政治家们却一直在说，医疗服务之所以有所不同就因为“医疗服务是一种权利”。很难理解这种说法的具体含义到底是什么，但无论如何，我们都可以凭借宪法和《权利法案》否定这样的理由。言论权、财产权、宗教信仰权和拥有枪支权均受《权利法案》保护，它唯独未提及医疗服务。

当制宪者撰写宪法时，医生已存在。我们逃避不了疾病，因此宪法漏掉了医疗服务并不是因为它不存在。尽管它确实与众不同，但它的确存在。

宪法对医疗的缄默无言表明我们不应把它当作一种“权利”，它还表明联邦政府无权干涉医疗服务。

他们有时也会这样辩解：医疗服务之所以不同，是因为自由

市场对医疗服务无效，所以我们需要联邦政府插手干预。

那么在联邦政府涉足医疗服务之前，美国国内的情况如何呢？在医疗救助政策出台之前，难道美国就像是“巨蟒”组合所渲染的那样尸横遍野吗？难道病人就只能死在大街上吗？

不，我们正在变得越来越健康。1850~1960年，美国人的平均寿命显著提高——超过80%。脊髓灰质炎疫苗和青霉素让我们每个人都变得更健康。因此，即便是在华盛顿涉足医疗服务之前，人们也一样在生活、一样在工作，而且还越来越健康、越来越长寿。

那么我们再次回到这个关键问题：为什么要对医疗服务区别对待呢？并不是因为它更重要。比它重要的事情还有很多，比如食品和住房。政府总不能控制我们的衣食住行吧！

很多自由主义者声称，一旦把医疗服务交由市场，就只有富人才能享受，但事实并非如此。为穷人提供的紧急护理和基础医疗曾一直是慈善救助的内容。在自由市场制度下，难道富人就能得到更好的医疗服务吗？当然，富人在很多方面显然可以享受更好的服务。

他们可以拥有更高档的汽车、吃更美味的食品、住更豪华的房子、穿更漂亮的衣服，这也是我们都想变得富有的原因，但这并不意味着穷人或者中产阶级就不能享受这些东西。事实上，相较于以创造平等为目标的计划经济体系，穷人在自由市场机制下显然生活得更幸福。

既然我们都知道，不能要求每个人都拥有完全一样的汽车，为什么要对医疗服务采取不同的态度呢？与衣食住行方面的不平等一样，医疗服务方面的不平等同样不是犯罪。

至于说帮助穷人，环顾世界各地，我们会发现，经济自由化程度越高，其富裕程度越高。总体而言，一个国家越富有，穷人享受的医疗服务就越好。在美国，穷人享受的医疗服务远远好于大多数国家，但这在医疗救助法案出台之前已是不争的事实。

美国的富人同样可以享受更优质的医疗服务。在美国的诊所，只要你能掏出一大笔现金，就能得到让你想象不到的全面检查。假如比尔·盖茨失去了一只胳臂，拿出1 000万美元，马上就可以安装一只完全符合仿生学的人造假肢。那么因为富人能享受这种医疗服务，就应该让所有人都享受这样的待遇吗？

尽管这些都是极端示例，但的确是我们面对的现实：更多的人正在得到更多的医疗服务，而且对价格几乎毫无敏感性。每个人都想拥有一切，而且没有人拒绝接受免费服务。尽管这些愿望可以理解，但政府越想满足这样的需求，我们的医疗服务制度就会变得越糟糕。

我们需要改革现有的医疗服务制度。尽管奥巴马总统也知道这一点，但他的计划却在把我们引入歧途。

医疗服务成本

作为经济的一个组成部分和国债资金的一个使用方向，医疗服务成本激增。1960年，医疗服务开支还仅占国内生产总值的5.2%。到了2007年，这个数字就增至3倍，达到17.4%，而且每年都稳步上涨。

2010年9月，也就是在奥巴马总统签署医疗服务法案的9个月之后，在药品制造商礼来公司赞助下，华盛顿的内部刊物《国家杂志》（National Journal）主持了一场名为“成长配方”的会议。据该刊物发送的电子邮件称，这次会议的主题是：“新法律能否加速医疗行业的增长以及创造适当的就业机会？”

在医疗服务领域创造就业，这看起来是一件好事!

但事实却不像听上去那么美好。花更多的时间戒酒算是一件好事吗？或者说，对付瘟疫算得上好事吗？我们把大量资金用于对抗艾滋病是好事吗？当然算得上，如果有人身患重病，我们就可以创造各种各样的工作护理这些病人。但如果没人得病，不是更好吗？

在其他所有条件都相同的情况下，医疗服务开支本身就是一件坏事。在一个理想世界里，我们根本就不需要任何医疗服务。不妨想想：你希望自己的医疗服务预算是怎样的呢？当然，和你的汽车维修预算一样，最理想的答案同样是零。我们都希望自己健康，我们同样希望实现健康的成本越低越好。因此，衡量医疗服务进步的标准应该是一个社会不得已而为之的代价越低越好，而不是越多越好。

原因何在呢？

错不在技术

今天，医院有各种各样的医疗设备，实验室可以进行多种以前无法进行的检验。很多评论人士强调，美国医疗费用之所以不断上涨，就是因为具备更多、更先进的技术。

这并非完全没有道理。比如MRI（核磁共振成像）在以前还无法想象，它需要价格高昂的设备，这些设备的制造成本和使用费远非X光机所能企及。因此，虽然今天的人心甘情愿为MRI付费，但是在1970年，显然没有人付得起这么高的费用。其他成本高昂的技术和外科手术也一样。

因此，随着我们不断创造出更多、更先进的技术，医疗服务也变得越来越贵。这种相关性似乎很有说服力。

但现实不应如此。在其他经济领域中，技术会促使成本下降。通常，技术进步往往意味着相同财富可以满足更多的需求。

今天，我们可以选择的车型远多于以前——环绕式音响、防抱死制动、计算机控制系统和侧向安全气囊，但价格却远低于从前。2010年，购置一辆全新的标配汽车只需一个普通家庭23.6周的收入，所需时间比1997年缩短了30%。这还只是新车，随着汽车的使用寿命越来越长，二手车市场也在持续扩大。

计算机、照相机和移动电话，这些科技产品都比以前更先进。正如我们在第五章里提到的，今天的移动电话比20年前的移

动电话功能更多，但价格却只相当于那时的一小部分。

在某种程度上，这种情况同样会发生在医疗服务领域。

随着新药不断面世，小小的药片或许就能实现从前需要手术或其他医疗技术才能达到的效果。尽管这种情况确实会发生，但正确的改革更可能增加发生这种情况的概率。

更多、更精确的检验应该可以减少医生进行“边猜边查”式治疗的情况，而更高水平的检验则可以减少实施创伤外科手术的必要性。

外科技术持续改进，治疗技术越来越精确，而且创伤性越来越低，加之更准确的诊断技术，症状反复的次数自然会减少，术后治疗的需求当然会下降，所有这一切都会降低成本。

计算机和互联网的迅猛发展也给医疗服务成本带来了进一步下行的压力。有了计算机，我们可以用更短的时间完成表格填写，这就意味着可以降低人工成本。此外，计算机还应加快医疗服务信息的传递速度。在宏观层面，信息的增加可以为我们了解哪些治疗手段可行、哪些不可行提供更多、更精确的数据。在微观层面，信息增加则意味着失误的减少。同样，计算机在其他领域也能发挥这样的作用。

但是在现实中，我们只能在极少数的边缘领域看到成本的确在下降，矫正视力的手术费用确实每年都在下降。原因同样在于技术及行业自身的发展，或者说不断发现新的、更有效的经营操作模式。但深层次的原因同样不言自明：保险公司不愿为矫正视力的手术承保，因此顾客对价格极度敏感。国家政策分析中心的约翰·古德曼曾在2009年告诉知名记者约翰·斯托塞尔：“就平均水平而言，视力矫正手术的价格已下跌30%。”

这种现象同样存在于外科整容行业，和其他外科手术形式一样，它也要涉及医生、护士、放射科专家、并发症和医疗事故诉讼等诸多因素。以吸脂手术为例，1995年的平均手术费为2 000美元，2011年则为2 884美元。在按通货膨胀率调整之后，现在

的费用稍低一点儿。不妨对比一下其他医疗服务成本。

区别在于：由于保险公司不为选择性治疗承保，所以整容外科手术不涉及第三方付款人。这就是说，医生必须通过低价格和高质量吸引患者。由此可见，尽管整容外科手术的成本增速远超过消费品价格的整体增速，但大部分整容外科手术的真实成本基本维持不变。在这个过程中，质量则持续改善，康复时间明显缩短，且接受整容手术的人数持续增长。

此前只能为富人所享有的整容手术今天已成为中产阶级的一项重要消费，这就是资本主义运行的自然结果。但是，如果以雇主提供的保险支付整容手术的费用，那么价格或许早已高得离谱。毫无疑问，人们会习以为常地把价格上涨归结于质量改进和需求增长。

令人费解的是，政府政策的目标却在于把更多的美国人纳入保险范围。不过，现实最有说服力：越是鼓励美国人以保险负担医疗服务，医疗服务的价格就越高昂。

政府为何再度现身

既然政府没有用实际行动证明它有能力提供价格更低、质量更高的医疗服务，那它为什么还要频频插手呢？政府到底为这个行业带来了什么呢？

穷人是否都会患病并因无法医治而死去呢？事实并非如此，至少现在不是。在较贫穷的国家，甚至包括美国最贫困的地区，都曾存在医疗服务条件不足的情况，即便现在也是如此。但是在美国的大部分地区，穷人绝不缺少适当的医疗服务。

以前，医生为穷人提供医疗服务，可能只是出于行善好施的想法。人们都希望医生有这样的医德。但这种情况在今天却越来越少见，因为有医疗救助为穷人支付医疗费用。既然可以收费，为什么还要提供免费医疗服务呢？（在司法环境中，医生提供免费医疗服务显然是不明智的。）

政府对该领域的干预之所以不断升级，同样出自一个我们再熟悉不过的原因：廉价政治。

政治家们对我的想法心知肚明：就像不愿意支付汽车修理费一样，人们同样不喜欢支付医疗费。购买食品、投资、购置衣物甚至支付学费等其他开销可以让你实实在在地受益，因为你毕竟得到了原来不曾拥有的东西。我们都希望拥有一辆光鲜照人的新车，因此会满心欢喜地支付购车款。一旦新车到手，我们当然就不希望它出现故障。医疗服务开支就像是汽车修护费。但你总不能每次出门都换一辆新车吧！

花钱修理一个让你觉得应该永葆完美的东西，肯定是一件让人不情愿的事情。因此，当政治家们提出用公共资金支付人们的医疗服务账单时，当然会顺应民意。

此外，政府涉足医疗服务当然是有法律依据的。例如，有些人被癌症治疗的高昂费用拖垮，因此，在很多人看来，帮助这些因意外变故而在经济上濒临绝境的人显然是政府发挥作用的绝佳位置。

把政府拖进医疗服务这潭浑水的另一个重要因素就是医疗服务本身始终难以定价。当然，在生与死的选择面前，我们会自然而然地认为任何代价都不为过，这种想法促使很多政治家情不自禁地以为市场针对医疗服务或许是无效的。

不管政府涉足这个领域的原因何在，有一点是我们都清楚的，政府干预带来的结果是灾难性的。

第三方支付者的弊端

政府给医疗服务带来的负面影响可以归结为一个问题：第三方支付者。

随着医疗服务消费量的增加，患者需要承担的边际费用接近于零。因此，是否看病对你的钱包影响不大，保险商或政府将承担大部分费用。

普通人对医疗服务的价格敏感性极低。总体而言，这就意味着人们对医疗服务存在过度消费，即实际消费量超过真实需求量。而医疗服务需求的增长又意味着价格的上涨，过高的价格与过多的消费相互作用，而且不难解释的是我们的经济为什么会把大量资源用于医疗服务。

医疗救助就是第三方支付者降低医疗服务价格敏感性的典型示例。有一个非常有代表性的故事：一位妇女昏迷不醒，按医嘱还能活一个月，但就在这个月还是接受了一个成本高昂的髋骨移植手术。在市场经济中，这是不可能发生的，但因为有联邦政府的医疗救助计划埋单，所以她的家人根本就意识不到这样做的代价。

即便不考虑这种事情有多荒唐，你也能猜到，大批医疗救助的领取者会不计代价地接受医疗服务，因为它对患者来说是没有成本的，对供应者来说又有利可图。归根到底，这就是一场盗取纳税人钱财的阴谋。

医疗救助本身没有问题，但第三方问题却延伸到私人保险商，或者说我应该为这个“保险”加一个引号。

不妨思考一下保险的概念：保险到底是什么？保险到底能为我们做什么？

某些事情注定会发生，但我们认为这些事情只能在既定时刻发生在特定人的身上。一旦这些事情成为现实，那么它们的成本就会非常高。

在1 000个人里，这种成本高昂的事件或许只能发生在一个人的身上。你可以想象，如果让1 000个人聚在一起，把他们的钱也放在一起，假如有一个人遭遇不幸，他们就可以用这笔钱补偿他的损失。

那么保险到底能帮人们规避哪些事情呢？

人们不是用保险规避可预测、可预期的事情，没有人会为了

补偿公寓租金而购买保险，汽车保险商也不会为你的加油费提供保险。换句话说，你购买保险并不是为了应对一定要发生、一定要承担费用的事情。当一个事件的发生概率接近100%时，为它投保就没有意义了。因为保险商知道自己肯定要为这件事理赔，所以保费收入肯定要超过理赔费用。

当然，就像房屋保险商不会为浴缸漏水提供保险一样，汽车保险商也不会为轮胎漏气提供保险。尽管它们都是预料之外的事情，但毕竟成本太低，而且发生的概率太高。

相反，汽车保险商会承保重大交通事故，房屋保险商会承保房屋火灾。医疗保险难道就不应该是同样的道理吗？

为轻微的扭伤、感冒这样的小毛病或是扁桃体切除手术、分娩这样的常规性事务投保同样没有意义，所有人都知道这种事情终究会发生，买得起保险的人应该有能力用储蓄应对此类事情。

在理想情况下，医疗保险应该为与房子失火或重大车祸类似的事情承保，在你遭遇车祸或是患有脑瘤时，向你伸出援手。要让医疗保险正常发挥作用，就只能为发生率极低且损失惨重的事件承保。

但对于目前标准的医疗保单，实为一种预付形式的医疗补助计划。它在表面上之所以像保险，是因为你需要按月支付“保费”，如果说它不像保险，则是因为它居然为体检费之类的标准医疗费承保。

美国人似乎一点儿也不习惯用自己的钱看病，以至于花25美元享受400美元的医疗服务也会让他们怨声载道。而以共同付费[5] 为由蛊惑人心的政治家们更是让这种不合常理的不公平感火上浇油。奥巴马的医疗服务法案实际上已将“共同支付”置于不合法的位置。

一旦人们习惯于不承担医疗费，或者是只承担真实成本的一小部分，就很难再说服他们：要看病，就要花钱。而当前的医疗保险开始越来越像社会福利了。

那么在充满人情味的医疗服务市场就必须让纳税人每月缴纳巨额的保费，而消费者则无须承担任何边际成本，这样的思想从何而来呢？当然出自政府之口。

减税

假设你为我打工，我支付的所有薪酬都属于应税收入。假如我准备提供更多的福利，为你支付汽车保险，怎样呢？这笔保费同样需要纳税。如果我直接向你的房东开具支票，代你支付房租，这笔钱当然要纳税，这与把支票直接开给你的效果完全一样。

但如果我替你支付一部分医疗保险，那么这笔钱无须纳税。这背后的理由并不充分：它只是富兰克林·罗斯福在“二战”时期实行的工资与价格控制政策带来的历史巧合。此外，在医疗保险的保费中，由个人缴纳的部分可以在税前扣除，因而能减少你的应税收入。可见，虽然汽车保险保费不能在税前扣除，但医疗保险保费是可以扣除的。这也是汽车保险及其他财产险或寿险的保费上涨速度较慢的原因之一。毕竟，我们需要用自己的税后收入购买这些保险啊！不过，假如由雇主交纳的所有险种全部免税，那么我们即将面对的就不仅仅是医疗保险危机了，所有险种都将陷入困境。

医疗保险这种特殊税收处理手段带来的结果就是：如果不直接加薪、由你自己承担医疗费，而是以代缴医疗保险的方式支付薪酬，双方都会受益。

这就导致了巨大的市场扭曲。在一个正常的医疗保险市场上，如果兼顾保费以及可能产生的个人开支，你肯定会选择一种预期总成本最低的保单。总之，在彻底的市场机制下，我们一定要选择保费尽可能低且可抵扣金额尽可能高的产品。

但保费补贴却扭曲了原本再简单不过的事情。如果你通过雇主购买医疗保险，你个人为医疗保险支付的部分可以在税前扣除，而你直接购买医疗保险的费用却不能免税。此外，这种鼓励雇主为员工提供医疗保险的税前抵扣规定更有可能促使雇主补贴

你的保费，而不是直接支付你的医疗费。这还会带来一定的心理暗示作用：用工资的可抵扣部分缴纳保费，会让人们感觉到比自己掏腰包支付医疗费便宜得多。

因此，当激励受到扭曲时，我们必然会购买更多的保险，且保费远远高于无税制扭曲的情况。

由此可见，人们最终必然会选择过度保险。有了更全面的保险，人们对价格也就失去了敏感性。再看看第三方支付者问题。近3/4参与医疗保险的美国人均采取了医疗保险、医疗救助或雇主出资型的保险计划。

既然无须为医疗服务付费，为什么不接受更多、更昂贵的治疗呢？既然医生认为需要检查，那为什么不做一下检查呢？超声波能否检测你肚子里的宝宝是男是女，为什么不尝试一下呢？如果你需要为此付费的话，结果肯定就不一样了。

要判断第三方支付者问题在医疗领域到底会产生怎样的副作用，不妨想想，你上一次看到医生对医疗服务明码标价是什么时候？如果走进一家理发店，你会在墙壁上看到各种美发服务的收费表，他们甚至会在街道上公开标明收费标准。但是在诊所或医院，你或许永远都看不到这样的价目表。

最近，我曾到医院进行了几项检查。当我问工作人员这些检查的收费是多少时，他们几乎把我的问题当成了笑料。没有人能说清这个问题。在他们看来，这是一个不合乎逻辑的问题。当我一再坚持，我得到的唯一回答就是："你为什么要关心这个呢？又不是你掏钱，你的保险公司会为你埋单的。"

我真希望我也能这样回答自己的客户：你为什么要关心我收你多少钱呢？别人会替你埋单的！

这种做法的结果是显而易见的：价格敏感度的降低只能带来需求的增加和价格的提高。

设想一下：如果政府对杂货店采取与医疗保险相同的税收及

补贴政策，尽管雇主会减少你的薪酬，但为你提供了一张可以在所有杂货店兑现的预付证明。杂货店不会标明商品价格，因为它对你已经不重要了。你可以随心所欲地挑选自己喜欢的商品，而且可以不考虑数量，尽管你可能根本就不需要这些东西。当价格疯涨并进入失控状态时，政府就会宣称食品危机已全面到来，然后便会不失时机地提出以加强政府干预为出路。

政府干预对食品市场毫无意义，对医疗服务市场同样无济于事。

对保险商的监管

推动成本上涨的力量不仅有医疗保险税收政策为保险商提供的补贴，还有政府对保险商的监管。

依照州政府及联邦政府法律，保险商的经营范围严格限于准许业务和法定业务。

大多数州都会对保险商必须承保对象的类型和程序做出明确规定。这些法律大多体现为患者保护法：保险商不能因为心理疾病而拒绝承保。但他们实际上在剥夺消费者的选择。

我们可以换另一种方式诠释这些规定：绝对不能购买为未对心理疾病承保的医疗保险。如果你想购买一份车祸险，就必须同时购买一份承保受孕治疗的保险。

这相当于让所有想购买汽车的人都必须购买配置电动车窗和环绕立体声的汽车。美国国会可以规定：“汽车经销商不得拒绝为汽车购买者提供电动车窗和环绕立体声。”对于每个只想在城里舒适驾乘的人来说，他们的“权利”一文不值。

这些监管同样源自诡辩。有些人可能对医疗有特殊需求，比如接受试管婴儿手术的人，他们自然会鼓吹将此纳入承保范围。（当然，这种医疗服务的提供者也会为此摇旗呐喊。）

而结果就是人们不得不为他们并不需要的东西埋单。那么假

如你有六个孩子，而且根本不需要试管婴儿手术，又会如何呢？你依旧要为承保该手术的保险支付保费。如果你根本就不想要孩子呢？道理是一样的。假如你想多要几个孩子呢？你或许还需要为承保计划生育的保险付费。

这些强制性保险会带来两个方面的浪费：首先，人们不得不为他们根本就不需要的保险承担费用；其次，也是更重要的一点，人们最终会陷入过度保险。一旦你拥有某个物品的保险，那么消费这种物品的成本就会很低，甚至是无成本的。因此，强制性保险必然催生更多的医疗服务消费，进而推高医疗服务成本。

原本是由州政府制定个人医疗保险计划的监管规则，但“奥巴马医保法案”的监管范围则覆盖了所有类型的保险计划。

还有一项规定会缩小可选范围并增加医疗保险的保费，即凡涉及处方药的医疗保险计划须同时承担节育（无共同支付，无税收扣除）费用及其他家庭生育控制计划的福利补贴。尽管由此带来的政治风波基本只限于州政府与教派之间的冲突，尤其是涉及此方面的天主教派，但更大的问题在于政府根本无权要求任何人提供免费节育，而且这种要求本身只会推高保费。原因很简单，如果是非自费，就会有更多女性选择价格高昂的节育措施。在无须考虑价格的情况下，女性当然会在现有方案中选择价格最高的方案。事实上，即便是那些根本就不需要节育的女性也不会甘于落后，在网上卖掉不需要的东西，购买其他更有创意的非节育产品。

奥巴马总统称这项法令将有助于所有女性接受节育措施。事实是，那些由雇主提供医疗保险的在职女性已经可以享受免费节育措施。现在，奥巴马的“免费”节育却让她们不得不为这种权利付出更大的代价，表现为保费的上涨和工资的减少。

“奥巴马医保法案”：因为小政府不会添大乱

每当政府搞砸经济时，我们都会看到，它不仅不会就此收手，反而会变本加厉。“奥巴马医保法案”就是发生在眼前的最好例证。

政府对医疗服务制度的干预彻底扰乱了该制度，而奥巴马则认为美国民众需要的就是让政府更多地对医疗服务制度实施干预。

而“奥巴马医保法案”对保险行业的监管甚至让整个行业付出了巨大代价。最重要的是，这项法案禁止保险商因年龄、健康状况或既往病史对客户采取歧视性待遇。换句话说，保险商必须接受所有保险申请人，对年老体弱者收取的保费水平不得高于健康的年轻人，且不得因既往身体状况而拒绝承保。

一个病人不能为自己所患的疾病购买医疗保险，这听起来的确令人费解，如果想想保险行业的基本逻辑，你或许就不会这么想了。如果对财产险也采取相同政策，你可以在自家房子着火时拨通保险商的电话，申请一份火灾保险。按照同样的逻辑，你还可以在遭遇车祸之后为汽车维修购买一份保险。

没有人会平白无故地买保险，但是如果没人购买保险的话，保险商理赔的钱又从哪里来呢？因为房子遭遇火灾的概率较小，但为了以防万一，人们还是要为自己的房子购买一份火灾保险，困此火灾保险才得以存在并正常运行。如果能彻底避免发生火灾，那也就没有任何东西值得保险了。当然，如果只有在职人员才能购置火灾保险，那么假如你的房子恰巧在你失业那天失火，你就只能自认倒霉了。

对医疗保险，最大的问题就在于人们经常会因政策因素而更换保险商。由于各州法律对本州企业为员工购买的健康险采取优惠政策，这就会导致雇员在跳槽或者雇主调整保险商时不得不更换保险商。如购买与所在企业无关的保险就不得跨州索赔，即如果你打算从康涅狄格州的格林威治搬到纽约州的莱伊市就必须更换保险商。

因此，政府是导致历史状况成为障碍的主要根源。如果政府规定保险商不得对既往情况采取歧视性做法，那么所有健康的人都不会购买保险，整个行业将无法存续。政府会如何解决这个由它一手炮制的问题呢？它会改革税法或是废除这些相互抵触的监管吗？绝对不会。因为这些方案可能行之有效，但都会缩小政府

的势力范围。于是，奥巴马提出的解决方案就是所有人都必须“被”保险。

这项所谓的“个人强制令”让政府的势力范围实现了前所未有的扩张，但它明显超越了宪法赋予国会的权限。奥巴马政府的辩护词就是宪法第一条中的跨州贸易条款。但“个人强制令”并不是管理跨州贸易，因为按字面理解，没有购买医疗保险的人并没有参与贸易。如果说跨州贸易监管权意味着国会可以强制人们参与跨州贸易，这无异于说国会的权限根本不受该条款限制。既然国会可以强迫我们购买医疗保险，它就可以强迫我们购买任何产品。既然它可以强制人们购买任何东西，它就可以禁止人们购买任何东西。换句话说，如果联邦政府的这个如意算盘能如愿以偿，那么它迟早会掌握无法挑战的绝对权力，而不受约束的绝对权力必然会导致绝对的腐败。

与贸易条款相联系的一个更大的问题是，要批准联邦政府拥有宪法未曾授予的权力，最高法院就必须彻底忽略宪法的真正含义。传统观念认为，最高法院拥有对宪法的解释权。但宪法根本就不需要什么人解释，它又不是用汉语写成的，为什么还要解释呢？宪法已经很清楚了，每一句话都掷地有声、毋庸置疑。但问题是，持有自由派思想的法官不喜欢宪法的说法，于是，他们开始断章取义，并将这种篡改美其名曰“解释”。事实上，最高法院的使命就是实施宪法。唯一需要解释的事情就是需要用宪法解释的事实，而不是宪法本身。如果宪法的含义是可以随时解释的，如果它的含义完全取决于最高法院的解释，那么整个宪法将变得毫无意义。因此，公民教育课上大谈特谈宪法是不断演化的生命体的观点绝对是荒唐透顶的谬论。

在法律上有一个专用术语——“模糊无效”，其含义是：如法令用语不清晰，则该法令无效。同样，如宪法含义不清楚，那它就是无效的。

在“解释”的旗号下，最高法院篡改了贸易条款的含义。尽管其最初用意是授权国会监管贸易行为，但是现在它能让国会对参与贸易的任何人实施监管。两者大相径庭。

贸易条款措辞简练，用意清晰。它指出："国会有权管理合众国与外国之间、各州之间以及印第安部落之间的贸易。"

在第42期《联邦党人文集》（Federalist Paper）中，被誉为"宪法之父"的詹姆斯·麦迪逊明确指出，贸易条款的本意是国会对贸易实施监管，以确保商品在各州之间自由流动。麦迪逊认为，该条款的唯一目的就是防止各州对跨州贸易的商品征收通行费或关税。

但由于所有人都要参与某种形式的贸易，最高法院就让联邦政府拥有了制宪者不曾想到的权利。最典型的例子就是最低工资法，显然宪法并没有授权国会制定工资法，但由于任何企业都要参与某种形式的贸易，最高法院便规定联邦政府有权管理企业的任何行为。这显然不是宪法制定者所期待的、拥有有限权利的有限政府。

今天，最关键的问题是，最高法院是否会进一步扩大贸易条款的适用范围，将联邦政府的监管范围推广到与商业无关的行为呢？这样的做法不乏先例，因为最高法院曾规定，只要是影响商业贸易的行为就应该受贸易条款约束。因此，法院依据"推理"即可认为，不购买医疗保险的个人会影响贸易。如果是这样的话，我们就可以把贸易条款的含义重新诠释为："联邦政府可以为所欲为，它可以不加区分地对任何人、任何事情实施监管。"

公费医疗制度

随着奥巴马政府在2011年和2012年陆续实施"奥巴马医保法案"，新的问题不断浮出水面，这些问题已危及整个医疗服务制度的生存。

对此，诸项法庭判例均做出了合理裁定，个人强制令是违宪的。如上所述，如取消该法令，但继续维持对保险商的法规，整个体系将土崩瓦解。医疗保险成本大幅上涨的可能性将大增，因此更多的人将失去保险。

有时，我们甚至很难不怀疑，那些试图采取欧洲或加拿大式

全面公费医保模式的人就是在利用“奥巴马医保法案”蓄意破坏医疗服务制度。加拿大采取的是“单一支付人”制度，中央政府为所有人提供全额医疗保险。英国也采取由政府全面经营的医疗服务制度，在英国，甚至医生也被视为国家工作人员。

美国的自由主义者喜欢把欧洲和加拿大模式作为典范，他们的理由似乎很充分，那里的人均寿命更长，医疗费用占国内生产总值的比例却很小。加拿大人的医疗开销仅相当于国内生产总值的11.4%，而英国的这一比例甚至低于10%，相比之下，美国的医疗开支占国内生产总值的比例则达到了17.4%。

我们或许可以认为，英国或加拿大的医保模式的确好于美国这个千疮百孔、大杂烩式的制度。这个由政府控制、采取商业化运作的医疗服务制度或许是全世界最糟糕的，但这并不意味着美国民众因此就应该接受加拿大或是英国的模式。

尽管加拿大和英国的医保模式在本质上优于美国的，但美国人完全有能力比现在做得更好。美国民众采取了一种“半社会化”的医疗服务。但是在这里，我们不想再谈进一步提高医疗服务的社会化程度，而是想说医疗服务制度的另一个极端——真正的自由市场。

解决方案：“粉碎雇主出资型医疗服务制度”

2008年，奥巴马曾毫不留情地攻击麦凯恩的医疗服务计划，后者认为必须彻底“粉碎”由雇主出资的医疗服务制度。

这恰恰是人们应该追求的方向。必须摒弃雇主出资型医疗服务制度。

要终结这种诱使人们接受雇主出资型保险的扭曲模式，第一方案也是最简单的方法就是废除所得税。如果人们无须缴纳所得税，那政府就不能通过所得税以破坏性的方式操纵美国经济。

第二方案是终结对雇主出资型医疗保险保费采取的税前扣除政策。假如雇主代你支付一部分保费，应把这部分支付视为雇员

收入。同时，这部分保费不能在应税收入中扣除。由于取消保费的税前可扣除性视同于增税，所以它应与所得税税率的全面削减配套实施，以确保不会提高纳税人的总体纳税水平。

第三方案是允许个人在应税收入中扣除所有医疗费。通过雇主出资型和个人出资型两种医疗保险和医疗救助计划之间的比较，雇员可以寻找价格更优惠的方案，而且保单本身仅与雇员个人相对应，不再与工作挂钩，雇员在更换工作的同时自动带走保险，这样，就可以消除大多数人遇到的既往病史问题。

这个方案的主要问题是，与住房抵押利息税前抵扣一样，它仍然可以归结为政府对医疗保险和医疗救助提供的补贴，这就意味着，其价格将高于无政府补贴的情况。在个人而不是公司层面税前抵减医疗成本，有助于减轻政府补贴造成的扭曲。从政治角度看，这种方法或许是最易于接受的，因为它至少在表面上不同于增税。

此外，还需要废除“奥巴马医保法案”对雇主做出的强制性要求。该条款要求，大中型公司必须为雇员出资购买医疗保险。这样的规定必须废除。《雇员退休收入保障法案》（ERISA）等其他联邦政府全力支持的雇主出资型医疗保险都应寿终正寝了。

自我保险

很多人通过工作得到保险，部分原因就在于这样做最简单：一点儿也不费力，只需从工资中扣除保费即可。但雇主出资的医疗保险往往不是最佳选择，因为现行税法（雇主支付的保费可税前扣除，但个人支付保费却不得扣除）会诱使雇主提供无所不包的高保费险种。如果你的身体健康状态良好，购买这些保险就相当于为身体不佳的同事提供补贴。反之，我们再考虑一下免赔额较高但保费水平较低的保险计划。尽管保费不能在税前扣除，但如果采用HSA（医疗储蓄账户），且存入HSA的全部资金可税前抵扣，那么用该账户资金支付保费同样可以享受税前扣除的优惠。即便没有HAS，你每月也可以拿出一笔钱用作医疗备用金（比如，将

资金从高保费保险计划转移到低保费计划形成的储蓄），以防万一。在本质上，这相当于为自己购买了一份保险。如果你恰好手头现金充裕，这就足以成为我们选择低保费、低综合性保险计划的理由。

那么如果彻底废除政府鼓吹的各种雇主出资型医疗保险，又会出现怎样的情形呢？

工资将会上涨。由于公司为雇员支付医疗保险的扭曲性激励已消失，雇主就会以效用更大的形式支付雇员报酬——现金。

当手里有了更多可支配资金，人们就会像一个真正的消费者那样寻找最适合自己的保险（同样重要的是，如果这项改革与降低所得税税率相结合，将会实现纳税人和政府双赢，只不过政府的意外之财将就此消失）。这样，你就不会不加思考地接受人力资源总监推荐的任何险种，而是理性比较各保险商提供的不同保单的成本和收益。你会给朋友打电话，问问他使用的移动通信服务提供商的信号如何，同样，你也会向朋友了解某个保险商的服务质量如何，或是他们的汽车机械师是否值得信赖。

一旦有了更多理性的消费者，形形色色的媒体和非营利机构就会对各种医疗保险计划展开评估和褒贬，这必然会促使保险商增强竞争意识——这恰恰是它们最匮乏的品质。保险商必须像市场中的商家那样，而不再是现在这样，把自己装扮成政府机构的模样。

消费模式同样会发生变化。总体而言，如果没有当前高保费和低扣除额带来的扭曲性减税动机，人们会选择综合性较低的保险。在税前扣除比例较高的情况下，价格敏感性的提高必将给患者带来真正的实惠。我们会更多地从市场角度出发选择医疗保险，而医生及其他医疗服务提供者则需要在价格上展开竞争。此外，由于消费者开始以现金支付门诊及常规治疗程序，所以医生无须处理与医疗保险相关的各种文案工作。这必将大幅削减常规性费用，进而降低医疗服务的价格，从而为价格敏感型消费者提供最佳性价比的医疗服务。

我们完全可以想象那将是怎样一种情形：为了争夺消费者而展开激烈竞争！购买低成本保险节约了纳税人的资金，他们可以把省下的钱用于他处，或是用于购买其他商品，或是用于增加储蓄账户或投资账户的资金。

加强个人保险市场

在雇主出资型保险市场失去原有的魅力时，解决个人保险市场的问题就成为当务之急，而这背后的含义无非是让消费者有独立的选择权。

州政府同样需要放弃各种强制性保险，让消费者选择最适合自己的保险品种并独立承担费用。既然你可以购买一辆没有天窗或手动车窗的汽车，为什么不能购买一份不承保试管婴儿手术或怀孕的保险呢？或是选择不承保透析的保险，因为你的肾衰竭非常严重，你宁愿选择平平静静地离开人世。

如果政府要求所有汽车配备完整，汽车价格必然会上涨，同理，如果人们都能按意愿挑选保险产品，保险价格自然比现在低。

应该有更多的保险产品供人们选择。因此，废除州级监管肯定有助于改善市场竞争状况，但这还有赖于美国国会允许人们跨州购买医疗保险。令人费解的是，在根本上，这种情况在个人保险市场上还是被禁止的。在很多较小的州，或许只有一两家保险商，因此，真正有效的市场很难形成。

但为什么要让医疗保险止步于州际边界，为什么美国人不能跨州购买保险呢？既然我们能在美国买到瑞士产的手表，为什么就不能购买瑞士保险公司为美国人提供的保险产品呢？瑞士有很多全球顶级的保险公司，我希望美国政府允许美国人购买瑞士保险公司提供的医保产品。既然全球性竞争适用于汽车业，也应适用于医疗保险业。很多美国人选择购买进口汽车，即便是那些最终购置国产品牌的人也会因为国外品牌带来的竞争而得到性价比更高的汽车。

针对医疗事故的改革

医疗保险成本之所以这么高，原因之一就是美国的司法体系视医生为完人。

每个人都会犯错，医生也是人，因此医生难免也会犯错误。没有人是完美无瑕的，但人们却希望医生总能做到完全正确。

在任何一个行业里，专业人士因恶意或过失伤人都是一个问题，这个人应为此承担法律责任。不过，即便某个人已尽全力运用其专业判断，并采取应有的谨慎，依旧有可能犯错误。如果这个人是医生，那么他或许就要为医疗事故负责。我们始终习惯于用完美的标准衡量医生。

其结果必然是灾难性的，医疗事故诉讼已泛滥成灾。根据《新英格兰医学杂志》（New England Journal of Medicine）介绍，每年每四个医生中就会有一人遭遇医疗事故。

显而易见，这不仅会增加医生的成本，也会提高患者的成本。

结果之一就是：医生不愿提供收费较低或是（针对穷人的）免费的治疗，任何一次诊断的收费都要考虑由此带来的法律风险。此外，医疗事故风险的潜在成本也使得医生很难从事兼职工作。这意味着，很多医生宁可选择退休，也不愿选择从事兼职工作的半退休状态。这样的机制只能导致医生的短缺。

医疗事故的威胁还会带来另一个违背道德的现象：防御性医疗。如果患者得某种特定疾病的概率为一亿分之一，会发生什么呢？一个医生为治疗这种疾病收费1万美元，治疗过程极为耗时，而且会给患者带来极大的痛苦，又会怎样呢？作为一个理性的人，你会忽略这种风险，因为还有更可能出现的风险在等着你。

但是，在当前这个医疗事故诉讼频发的社会里，医生必须做的第一件事就是检查。比如，尽管患某种疾病的可能性只有

0.000　001%，但医生还是要考虑到，患者患有这种疾病但他却没能准确诊断所造成的医疗事故，因此，他必须用这个近乎于零的概率乘以由此可能带来的1　000万美元诉讼费作为这项诊断的收费标准。对医生来说，最聪明的办法就是进行尽可能多的检查。患者不会拒绝这种成本，因为他根本无须支付这笔费用。

为避免承担责任，医生会给患者进行多少毫无必要的检查和诊断呢？这些检查和诊断会增加多少经济成本呢？一项由保险行业资助的研究显示，在全部医疗成本中，多达10%的部分都是因医疗事故诉讼和防御性医疗而来。

我们需要解决这个问题，而且应该从标准的侵权法改革开始，包括让原告承担支付医疗事故诉讼费的责任。

对医药行业而言，我们必须改变医疗事故诉讼的举证责任。如果一个篮球选手投失了一个罚球，他是否要承担失职责任呢？只要他一直在训练，并且采用正确的罚球方式，就不会承担任何责任。

对于医疗事故，问题不在于医生是否造成了事故，而在于医生是否尽全力运用其专业判断并付出了最大努力。如果答案是肯定的，就不算医疗事故。但最大的讽刺莫过于，按法律专业判断，在医疗行业，合法的事故或许多于其他行业。尽管律师喜欢无事生非，但是因为医疗事故而试图起诉某个人几乎是不可能的。

开放医疗市场

尽管有关医疗事故法律的改革将有助于增加从业医生的数量，但增加医疗服务供给的方式还不止于此。

非医务人员同样可以安全地进行很多常规性诊断或治疗，而且任何监管此类行为的法律都应废除。包扎外伤、缝合伤口或量血压，难道真的需要什么高学历吗？

很多时候，原本不需要多少培训即可安全有效完成的事情现

在却被收费高昂、极端耗时的诊断所取代，让原本轻而易举的事情变得异常复杂。想想战场上，屈指可数的医生拯救垂危生命时会是怎样一番情形。要控制如脱缰野马般疯狂上涨的医疗服务成本，就必须增加医护人员、内科医生、助产士、护士和护理医师的数量，让他们承担更重要的责任、发挥更大的作用。最近，美国才允许护理医师开办私人诊所，为患者开具处方药，这种受普通民众欢迎的做法曾饱受争议，在历经艰辛之后最终克服了医疗机构的抵制。在不远的将来，美国民众迫切需要更多由非医务工作者经营的健康诊疗机构。既然保健专业人员不缺少培训和资质，为什么不能让他们独立经营呢？

显然，医药行业是一个关乎生命安全的行业，专业培训绝对是不可或缺的，我们依旧对这一领域实施严格限制，但我们必须让消费者有更多选择。

将医疗保险与医疗救助合二为一

如果人们因为高昂的医疗服务费用而生活拮据，那么有人就会说政府应干预医疗服务。医疗救助是联邦政府为资助穷人而创建并由州政府具体运行的医疗服务项目。尽管可以对其进行更有效的改革，但它毕竟不是当前医疗服务问题的核心所在。

作为联邦政府为老年人创建的医疗保障计划，医疗保险才是问题的核心。2010年，医疗保险计划的开支高达5 000亿美元。随着老年人口的增长，这一开支必将大幅增加。

如第七章所述，这是一个不可持续的计划，必须对其实施彻底改造。和社会保障一样，我们必须直面症结，对症下药。首先，我们不能再为富裕的老年人提供医疗补贴。

巴菲特根本不应该享受由纳税人补贴的医疗保险，但他确实在享受这种本不应该享受的待遇。任何有能力独立承担医疗费用的人都应独立承担此费用，尽管有时他不得不为支付医疗费而变卖资产。这同样会提高人们对医疗服务的价格敏感度，此外还能减少医疗欺诈。脱离医疗保险的人越多，医疗服务成本就越低。

如果逐步降低享受医疗保险计划的财产上限，我们迟早会如愿以偿：让它只服务于真正贫困的老年人，而且他们原本就有资格享受医疗保险。然后，我们就可以循序渐进地让医疗保险寿终正寝了。

解散食品和药物管理局

每当自由主义者试图让“小政府”观点显得令人感到恐怖时，他们往往会把FDA（食品和药物管理局）当作政府服务不可或缺的经典范例。他们总会这样说，如果没有FDA，美国民众就只能服用有毒的药品，食用被污染的食品。

事实上，FDA给美国民众的健康造成了巨大危害，而且它所从事的大部分活动都是无用或是有害的。我们应解散这个没有存在价值的政府机构，最多也只是保留其部分职能。

当然，出售可能致病或致人死亡的药品肯定应被视为违法，但缺少必要的药品是不可容忍的，其实，只要制药商公开披露药物的副作用，医生和患者就完全有能力权衡利弊，做出最合理的选择。

对于FDA来说，最愚蠢的一项职能就是确保药品功效。向市场推出一种新药的最大成本就是证明它的功效。即便你已经证明药品是安全的，但要证明它的药效，恐怕还需要若干年的时间。

在这个过程中，人们还无法买到研制完成的新药。这难道不荒谬吗？患者已病入膏肓，与此同时，有人已研制出可治疗这种疾病的药物，但FDA却阻止患者购买这种药物，因为制药商还没有注明这种新药的功效。

因此，政府没有理由不分青红皂白地阻挡药品进入市场，相反，应由医生和患者权衡利弊、评判优劣。医生和医院可以制定自己的标准，他们有足够的激励防止患者服用新药致残或致死。对于那些已彻底绝望或是有足够勇气的人来说，应该允许他们冒险尝试一下药效未经证实的新药——毕竟他们是在拿自己的性命做赌注。

同样应该废除的还有FDA针对广告制定的荒唐法令。通用磨坊就曾因在Cheerios食品包装盒上标注燕麦片“具有降低胆固醇的医疗效果”而遭FDA重罚。FDA声称这种行为“严重违反”食品广告法，而通用磨坊则宣称Cheerios燕麦片本身就是按药品标准生产的。

最终的结果必然是：如果你想销售治疗效果已知的产品，只要没有经过针对医药产品的检测程序，FDA就禁止你通过广告宣传这种产品的优点。

因此，总体而言，FDA只会让药品的成本更高、市场供应量更小，而受害者主要就是那些受罕见疾病侵扰的患者。如果固定成本（如FDA的审批费用）已经很高，而且新药的受众群体非常有限，生产商就没有动力再生产此类药品。于是，市场上就只能充斥着不能治病的药品了。

这就是政府为民众做的事情。

自由市场是解决问题的关键

和大多数问题一样，政府不仅是问题的根源，其本身就是最大的问题，而市场则是解决这些问题的最佳途径。

只要有需求，市场就会发挥资源配置的作用。但市场的作用却无法体现于医疗服务领域，这并不是因为“医疗服务不一样”，而是因为政府拒绝让市场发挥效力。

政治家们很清楚医疗服务领域的现状多么混乱，而且他们也认为有必要做出改变，但他们从未想过自己恰恰是这些问题的始作俑者。真希望他们能了解一点儿希波克拉底誓言，让医生真正做到“治病救人”。

[5] 共同付费是指由保险公司或联邦政府与个人共同承担医疗费，通常前者承担绝大部分，个人只承担一小部分。——译者注

第十章
让政府回归本位

美国政府实在是大得离谱，而且它花得太多，收税太多，管制太多，对经济的干预也太多。这不仅造成了债务问题，拖累了经济，也使美国民众更贫困。大政府破坏的不仅仅是美国经济，它还在摧毁整个国家。

美国必须对政府实施大规模精简。前几章探讨了政府酿成的紧要问题，以及如何解决这些问题。在本章，我们将深入剖析需要摆脱政府干预的其他几个关键领域。

对于精简政府规模，最好的指导原则莫过于美国宪法。美国的建国者并没有赋予联邦政府无所不为的权利。宪法第一条第八款明确列举了美国国会的基本权限，第十修正案则进一步指出，上述条款以外的权利由合众国及其人民享有。如果国会恪尽职守，不越雷池一步，那么它所造成的种种危害几乎都是可以避免的。而回归宪法的基本原则，必然可以让很多问题迎刃而解。此外，探究政府酿成的诸多危害，从中汲取教训，同样有助于彻底改造政府，让政府洗心革面，并最终意识到政府规模越小越好。

如下经验之谈，应该有助于政府回归本源、恪守己责：

1. 个人或是私营部门可以做的事情，政府就不应再插手；

2. 即便政府干预不可或缺，也应尽可能保持这种干预的局部化属性。

政府干预的局部化

美国人只在某一个州生活过的可能性近乎于零，人们生活游走于各州之间，不仅极为便利，而且非常频繁。但人们只能作为一个国家居民的可能性却非常之高：即使你曾经周游世界，你或

许只能把美国称为“祖国”。

我想说的是，我们从一个州迁到另一个州，要比从一个国家搬到另一个国家容易得多。出于地理、交通、经济、文化和语言等方面的原因，在各州之间转换居住地显然比在不同国家之间转换居住地容易得多。这一点对于公共政策而言很重要，因为选择政府的权利也是人们的基本自由权之一。

对于税收、规章、法令、禁令以及政府开支等对个人而言的强制性管制都应尽可能地限制其适用范围。这样，只要当地政府的监管让你感到难以忍受，就可以选择离开这个州。当然，如果你不喜欢“奥巴马医保法案”的“个人强制保险”，也可以选择离开美国，但这对大多数人来讲非常困难。设想一下，如果举家搬迁至国外，然后还要在那个国家找一份工作、买一所房子，那肯定不是一件轻而易举的事情。

但是，假如你想摆脱罗姆尼所在州实行的个人保险强制令，或是马萨诸塞州的高税率，只需搬到几英里外的新罕布什尔州就可以解决问题。尽管这个过程不可能一帆风顺、毫无损失，但权衡得失，这样做肯定是合情合理的。这不仅是让州政府独立制定政策的原因所在，而且是美国建国者最初设想的一部分。为维护共同安全，实现共同防卫，他们在共同自由市场的大背景下创建一个各州自治的联邦制国家。按照他们的本意，作为一个国家，美国不同于法国。

这里有一个细节可以说明问题：在南北战争之前，政府文件均采用复数形式的名头——“联邦合众国”（United States），如“各合众国……”联邦内各州不只是全能型中央政府的行政单位，还是自治型的政府机构。

联邦制有很多优点，最根本的是具有不同价值观的州可以围绕特定价值组织其政府。这一点已反映在某些问题上：在某个州，人们或许认为需要为公立教育提供慷慨的预算；在另一个州，当地民众或许一致认同应采取严格的限酒法令，比如犹他州，但社会舆论也有可能支持宽松的限酒令。

当一项法律涉及的人群范围较小时，这项法律就容易反映并体现公众意见，而且受影响的人越少，匹配性就越好。因为如果少数人不愿接受该项法律的约束，他们可以轻而易举地选择离开。当然，人们同样可以轻而易举地来到政策更为他们所喜欢的州。

另一个重要的概念是：政策的竞争性。或许你所在的州采取了非常宽松的建筑法令及安全法规。如果人们觉得住在这里缺乏安全感，他们就会选择离开。另外，或许这个州制定了大量的法规，因而制约了商业发展，也限制了人们住在这里的自由和快乐。如果某个州为保障社会福利或公费医疗而过度征税，那么有生产能力的人就会离开，留下的只有游手好闲的人和乞讨者。

有时我们会听到，有人用“民主实验室”这个称呼描述这些司政理念。每个州都会尝试不同的司政理念，人们可以亲身感受这些理念在实践中带来的结果。

政策在地方层面的竞争性要高于州层面。以公立教育为例，城镇为什么要把教育资金上缴州政府再由后者分配呢？为什么不让这些城镇尽可能地自主筹措教育资金呢？这个问题不只涉及教育，还涵盖道路建设、禁酒、城区规划等诸多领域。从一个城镇搬迁到另一个城镇显然要容易得多，这就为政策实验创造了条件。

归根到底，我们可以把问题归结为：如果你一定要让政府做某件事，那么就应该保证这件事尽可能地具有局部性，覆盖面越小越好。

精简政府机构

谈到实现联邦政府规模适度这个问题，首先需要取消不需要和涉嫌违宪的政府机构。因为根本没有必要设置15个行政部门，其中大部分机构都是没有必要的或是多余的。

以美国卫生部或美国住房和城市发展部（HUD） 为例，医疗、公共服务、住房或城市发展对联邦政府到底有多重要呢？我

们很难想象还有比它们与地方实际情况更密切的问题，而且这些部门本身即缺乏宪法支撑。因此，我们有必要取消这两个机构及其下属的绝大多数部门。

美国劳工部也是多余的，同样应该取消的还有商务部和运输部。教育部根本就不能教育任何人，农业部也不种植任何农作物。成立能源部的初衷是促进美国能源供给的独立性，但是在实践中它却南辕北辙——当前美国对进口能源的依赖性已远远超过能源部成立以前。即便这些联邦机构还能做一点儿有意义的事情，把它们合并为一个内务部也足够了。将9个部合并为1个部，仅仅是精兵简政的开端，还可以走得更远。

比如，美国国土安全部的很多职责难道不正是国防部或司法部（借助于FBI）应该做的事情吗？既然如此，国土安全部中有必要、有意义的部门就可以合并到国防部或司法部。同样，可以把退伍军人事务部编制为国防部的一个部门。

按这样的机构编制原则，联邦政府的机构就只剩下内务部（设想）、国防部、司法部、财政部和国务院，此外还需要缩小内阁机构的规模。

还有很多机构是独立于内阁部门的，比如进出口银行和环保署。实际上，这些机构几乎都是可以撤销的。

精简内阁及其他机构的首要原因就是，让政府退出不属于自己的领地。此外，减员缩编还可以节约资金，部长、副部长或助理副部长的减少本身就意味着以追求权利为乐的官僚机构受到限制。

共和党主张小规模削减政府开支、消除浪费、精简冗余，但是人们对政府开支的态度显然不应该是轻描淡写式的修修剪剪，相反，应该留下的政府部门仅仅是一小部分。

关注企业

在联邦政府预算中，最不得民心的部分无疑是对外援助。对

此，评论人士最喜欢给出的回应就是，对外援助仅占全部预算的一小部分，比例只有1.3%，即在3.8万亿美元总预算中对外援助约为500亿美元。但是，比例小并不意味着这种做法就是有道理的。

宪法授权美国国会“为合众国的全民福利提供经费”，而不是为孟加拉国的全民福利提供经费。宪法根本就没有授予国会实施对外援助的权力。

就个人而言，我本人完全支持对外援助。在这个世界上，还有很多人在忍饥挨饿，很多人在与病魔抗争，他们既无法获得最新的药物，也享受不到自由世界的福利。对所有自愿向慈善机构捐款用于救助贫困人口的人，我都心存敬意。但对外援助应该是自愿的，而且应是个人行为。这恰恰是美国对外援助的问题所在：它的实质无非是一个政府把钱交给另一个政府。如果是个人进行对外援助，则是一部分人将资金交给另一部分人。

在美国政府实施对外援助时，其资金完全来自纳税人，而纳税人可以独立地将资金捐赠给需要援助的外国人。最常见的对外援助是将资金直接提供给外国政府，外国统治者大多会用这笔钱造福于自己及其追随者。更糟糕的是，某些外国独裁者往往会利用援助巩固自己的统治，却使那些最需要援助的人依旧身处水深火热之中。私人慈善机构则能避免这种情况。国会议员罗恩·保罗是这样描绘对外援助的：它就是发达国家的穷人（纳税人）把钱交给贫穷国家的富人。我深有同感。

今天，美国对外援助的资金正在越来越多地来源于借款，而不是税收，这就需要美国从中国借款，然后再转手交给埃塞俄比亚。随着社会福利水平的提高，对外援助也开始违背其初衷，进而伤害原本需要援助的人。援助暴君无异于迫害那些正遭受暴君压迫的民众。

人道主义并不是对外援助的唯一原因。但是，如果美国是在帮助维护美国国家安全的国家——这也是美国为中国台湾和以色列提供军事援助的借口，那么美国政府就应该直截了当地将这笔援助纳入国防预算。当然，对于犹太裔美国人来说，援助以色列

则是一个非常敏感的问题。作为一个犹太裔美国人，我深知其中的原因。如果精简政府规模，美籍犹太人的手里也就有了更多可捐赠给以色列的自有资金。仅仅因为我们认为自己有义务帮助以色列，并不意味着我们就有权强制其他美国人也这样做。不过，美国向敌视以色列的国家提供的援助远远超过向以色列提供的援助。因此，假如美国停止一切援助，以色列和美国双方都将受益。

国防

国防是联邦政府的首要职能，这是创建联邦政府的主要原因，也是宪法授权国会征收直接税的唯一借口。按这个逻辑，美国目前的国防开支太多了，削减军费迫在眉睫。但是，尽管国防部的开支占联邦预算的比例已高得离谱，但效果并不尽如人意。

例如，1792~1860年，国防开支在联邦预算中的平均比例为58.1%。即便是在福利国家成为潮流之时，1945~2010年的国防开支比例依旧达到34.4%。在这里，我们剔除了南北战争和“二战”这两个特殊时期。约翰·肯尼迪在1960年第二次当选总统时，军费开支约占联邦预算的50%。在2012年财年，国防开支占联邦预算的比例仅为19.5%，这也是该比例有史以来的最低水平。美国至少应将该比例恢复到“二战”后的平均水平。但是，因为美国还要削减军费开支，所以要实现这个目标，就必须大幅削减非军费开支。

海外驻军

美国已在135个国家建立了700多个军事基地，目前服役于陆海空三军及海军陆战队的人数超过200万，相当一部分人部署于海外。在“9·11”事件之前，美国海外驻军人数就已多达25万——不要忘记这毕竟是和平时期啊！

大多数军事基地以及这些驻军并无益于美国的战略目标。想想驻扎在德国的7万美军，把这些美国士兵派往德国，怎么能让美国民众更安全呢？如果让他们回到美国，固守家园，美国怎么会遭受如此威胁呢？或许他们去那里是为了帮助德国或其他欧洲

国家，如果这些国家不安全，美国就应该把国防大权交回给这些国家，如果他们想让美国士兵留在那里，就应该付费给美国。

某些军事基地完全就是浪费钱财，甚至很多基地本身就是引发未来战争的导火索。美国军队被派往战乱不绝的地区，极有可能激起当地民众的反抗，为全面冲突制造了诱因。如果伊朗在加拿大驻军，甚至直接进驻你的家乡，你有何感想呢？同样，当美国士兵在他们的国家巡逻时，当地人很难不把他们视作殖民者。

这种“导火索”效应的最佳示例无疑就是“9·11”事件。小布什总喜欢说是塔利班袭击了美国，因为他们始终憎恨美国式自由。这或许不完全错，但这种理由并不充分。塔利班为什么不袭击瑞士呢？瑞士可能远比美国自由，如果塔利班憎恨自由，就应该将炸弹扔到日内瓦。

最令本·拉登感到愤愤不平的一件事就是美国在沙特驻军，而且这一事实也的确让他有能力招募到大批“人肉炸弹”。由此可见，在参与“9·11”事件的19名恐怖分子中有15个沙特人并不是巧合。可以设想，假如你当众称美国外交政策是引发恐怖袭击的罪魁祸首，别人会做出怎样的反应呢？“你怎么能让美国为‘9·11’事件负责呢？”我知道，这肯定是大多数人的反应，而且这绝对是非常灵验的：在2008年的共和党总统候选人辩论中，朱利安尼因为以同样方式抨击罗恩·保罗而赢得现场长时间起立鼓掌。

为一个坏人做的坏事辩解并不等于为坏人或坏事而辩护。当然，人们同样不能谴责受害者或是说美国咎由自取。我之所以认为美国在沙特驻军招致的民愤是“9·11”事件的诱因之一，只是为了说明海外驻军让美国付出了惨重代价。仅仅因为恐怖分子憎恨某件事情，并不意味着美国就应该改变自己的行为，或是成为他们脱罪的借口。但是，如果美国的外交政策确实增加了恐怖袭击的可能性，那么美国政府就必须反问自己，这些政策到底给民众带来了什么好处。

罗恩·保罗并没有将恐怖事件归罪于美国，他当然谴责恐怖分子。他真正想说的是，人们不能忽略那些导致恐怖分子对美国发动袭击的因素，因为这样做只会增加恐怖事件发生的概率。

我认为，规模庞大、七零八落的海外驻军根本就没有使美国更安全。那些声称驻扎在德国、日本或者迪戈加西亚保护美国远离威胁的军队应该承担举证责任，这些驻军并没有阻止塔利班的阴谋得逞——FBI的确功不可没，但美国的军队却在鼓动阴谋家们蠢蠢欲动，以至于其他袭击美国的威胁也日趋严重，直至不可避免。

美国完全可以把任何一个胆敢捣乱的国外军事力量打得焦头烂额，可以彻底摧毁任何一个图谋对美国发动攻击的敌人。美国的军费开支已经足够了，每年超过7 000万美元，相当于世界上除美国以外20个军费开支最大国的总和。美国军费开支占全球军费开支总和的40%。我们不妨这样想：美国拥有11艘正在服役的航空母舰，而其他国家的合计总量仅为10艘，而且其中大多数又归属于美国的伙伴国家，如法国、巴西、意大利、英国及西班牙。

如果集中军事力量保卫美国本土，那么美国必将成为一个固若金汤的堡垒。

当然，我并不是说美国应全部撤回并放弃世界其他地区，间谍和间谍卫星同样属于国防的一部分，但遍布全球建立庞大的军事基地、部署大批军队绝对不会让美国更安全。

过度干预

自“冷战”结束以来，美国军事力量频繁涉足其他国家，其中最具代表性的就是空袭波斯尼亚、索马里、科索沃、伊拉克和利比亚，2011年年底，奥巴马甚至把美国士兵直接送到乌干达。

这些战争的挑起者都是美国。很多人或许可以牵强附会地把伊拉克战争标榜为防御性先发制人，但我们的确很难在其他战争与美国安全之间找到合乎情理的关联性。在美国出兵打击的国家中，大多数没有给美国带来伤害或者威胁，而是因为该国政府存在问题。

在这里，我不想控诉萨达姆、米洛舍维奇或卡扎菲的罪恶，

但美国军事政策的核心的确很清楚：只要我坚决反对你的治国方式，就可以出兵到你的国家，废黜你这个统治者。

想想其中的道理吧。设想一下：假如美国不是世界头号军事强国，会怎样呢？

欧洲人觉得死刑是野蛮人的做法。在美国的州和联邦两级政府，每年执行死刑的罪犯多达数百人。假如法国拥有一支令美军相形见绌的军队，并且向美国政府发出最后通牒：立即取消死刑处罚，否则我们将诉诸武力。美国政府会作何反应呢？这样做在道义上说得过去吗？

就在50年前，种族主义还普遍存在于很多州的法律。如果英国认为必须借助武力改变美国的法律体系，会是怎样一种情形呢？人们或许会觉得，英国佬有点儿不知好歹，因为人们很清楚，在这个星球上，还没有哪个国家能这样对待美国。但我们绝对不会认为，这种做法是合情合理的。按照这样的逻辑，美国必须重新考虑迈出国界对其他国家实施超防卫限度行动的做法。

在某些情况下，军事干预是不可或缺的，但实施这种行动的门槛必须高于当前水平。对建国者而言，总统根本无权擅自决定以武力进攻其他国家。他们的合法权仅限于维护美国安全，向其他国家宣战的决定必须由美国国会做出。不过，还有谁记得国会上次宣战是什么时候吗？恐怕无人记得。那是1941年12月。

于是，美国总统一而再再而三地行使这项“非法”权，先后对朝鲜、越南、格林纳达、尼加拉瓜、伊拉克、波斯尼亚、科索沃、阿富汗，而后再是伊拉克以及现在的利比亚宣战。在某些局势下，比如在阿富汗、越南和伊拉克战争中，美国国会至少在形式上还通过了所谓的宣战“授权”，在其他情况下，比如利比亚，美国总统干脆将国会抛在一边，这本身就是不合法的。因此，美国实施海外军事干预的第一个门槛应该是必须经国会的深入讨论之后做出宣战决定。

在更多的情况下，尤其是在非西半球地区，在采取军事行动之前，美国还是应以得到其他国家的首肯为佳。要避免强加于人

之嫌，美国有必要让其他主要军事大国和美国形成共同阵营。

但干预其他政权的行动还是越少越好，美国国防部也应该增加用于防御的时间，减少花在进攻上的时间。

军事：共和党也喜欢大政府

在声色俱厉地指责民主党的同时，共和党人自己也在限制政府规模问题上三番五次地食言，但是在军费开支问题上，他们却选择坚定不移地与民主党站在一个阵营。不知何故，在他们的课本里，持续膨胀的军费预算竟然与大政府理论毫不相干。

在2012年的共和党候选人中，一贯在财政问题上持保守立场的蒂姆·普兰提语出惊人，他称：一旦当选，他绝不会将军费预算削减一分钱，而且只要发现其他浪费，他就会毫不犹豫地用其扩充军费，发展新国防项目。

罗姆尼曾说过，他准备增加军费开支，而里克·佩里计划的费用削减也把国防开支剔除在外，其他候选人的言论也大多如出一辙。当然，罗恩·保罗绝对是能震惊四座的共和党候选人，他在这个问题上同样不例外："国防开支和军费开支绝对是两回事。"

尽管保守主义者反对中央计划和大政府思维，但他们相信五角大楼永远都有办法合理、有效地左右世界局势。难道他们就没有想到，和美国住房和城市发展部或邮局一样，军事行动也需要前提并受到制约吗？

我认为，"冷战"就是从中作梗的罪魁祸首。"冷战"期间，左翼势力对苏联毫不遮掩地采取温和态度，而右翼势力则态度强硬。这种与生俱来的秉性似乎还在蔓延，其中还有另一个原因：单纯的爱国主义情怀。保守主义者倾向于采取大国沙文主义思维，而这种沙文主义往往表现为强硬的外交政策。

导致两党均采取强硬政策的关键诱因还是军事与工业之间错综复杂的血脉关系。无论是波音飞机、洛克希德·马丁还是通用

动力、通用电气或是博思艾伦咨询公司，它们既是超级大型工业企业又是政府的左膀右臂，因此，军事及国防设施的发展和扩大自然也是它们最大的利润增长点。国会议员、五角大楼官员及其他驾驭美国军事政策的国会议员似乎就是这些企业高管职位的人才储备库，其结果完全是可以想象的：发展军事注定成为难以阻挡的大趋势，而这也为推高军费铺平了道路。

此外，军事本身就是恣意挥霍的受益者。军界高级官员在海外过着奢华的生活，享受着私人领域无法企及的至高无上的地位。结果是，他们必然会不遗余力地维持其军事基地的存在，绞尽脑汁扩大其麾下军队的人数。

只要想想这种崇武精神所带来的巨大经济代价，你就会看到它的另一面：让美国民众不那么安全。2011年，美国的国防与国土安全预算为7 300亿美元，这也是最随意、最不讲究节约的开支项目，这个数字约等于美国个人所得税收入的80%。

所以说，崇武精神严重扩大了美国的开支，增加了美国的负债。

谈及债务问题，希拉里曾说："这削弱了我们维护自身利益的能力。此外，债务还让我们在国际舞台上发出了示弱的信息。最让我感到不安的是，我们正在失去的不仅是主宰自己命运的能力，还失去了极其有效的经济机制赋予我们的力量，正是这种经济机制多年来一直支撑着美国的价值观和利益。"

希拉里说得太好了。为了维护一个始终在为美国制造威胁的政策，人们煞费苦心、任劳任怨，这太让人难以接受了。

愚蠢至极的移民政策

如果说国防开支给共和党落下言行不一的笑柄，移民政策则让共和党人如同白痴。它几乎让共和党四分五裂，因为在初选中，所有共和党人都感受到了加强移民监管的压力。尽管严格限制移民会伤害经济，进一步刺激政府扩容，但却是显示他们爱国情怀的最佳方式。

采取强硬的移民政策体现在方方面面，这意味着逮捕和驱逐非法移民，意味着沿国界设置围栏，意味着减少移民进入的数量，有时甚至还意味着在美国境内限制使用外语。这些强硬政策至少可以说不切实际，甚至可以直接归结为愚蠢。这种政策偏见的根源往往在于种族主义、经济形势的恶化以及毫无根据的诬陷。

移民领域的确存在很多问题：法律和边境线漏洞百出，边境地区暴力事件频发，某些合法或非法移民确实侵蚀了美国的福利计划。美国政府必须着手解决这些问题，但更强硬的移民政策很难成为解决问题的最佳方法。

要合理解决移民问题，首先需要明确移民从何而来、合法与否？吸引移民来到美国的两大主要因素无非是寻找致富的机会和享受优厚的福利。

当我的祖父母来到美国时，这里还没有食物救济券，没有医疗救助，也没有社会福利。他们之所以来到美国，就是因为他们认为这里有更多的工作机会，还有更高的劳动报酬。

现在，不妨设想你是一个生活在美国以外的穷人，你会在国界的另一边看到什么呢？免费的基础教育，免费或是接受补贴的医疗服务，还有食物补贴和住房补贴。我不知道有多少移民来美国是为了工作，有多少是为了享受游手好闲的生活，盗取美国的社会福利。但我知道如何将这些为享受而盗取社会福利的人挡在国门之外，或是让他们离开美国，那就是关闭吸引他们到美国来的磁场。

美国应彻底废弃此类福利计划。当然，撤销这些福利计划不仅仅是为了筛选移民，这不仅难以做到，而且也不得要领。之所以要对这些福利计划斩草除根，是因为美国根本无力承担这些计划，而且它们只会培育惰性，增加依赖性，并最终伤害那些真正需要帮助的人。废弃这些计划的一个好处就是，它能消除不劳而获者继续滞留美国的理由，并让更多揩油者选择不再到美国揩油。

当然，美国需要移民，而且这有利于美国发展。人们来美国是为了到美国工作，对于很多来自非自由经济体的移民来说，他们的付出和勤奋可以在美国得到更多的回报。这些人必将使美国更繁荣。

没人会抢走你的饭碗

在这个问题上，大多数共和党人一直怨声载道，声称“外国人正在抢夺美国人的饭碗”。这种想法很愚蠢，任何人都没有理由霸占某个职位，因此也就不会有人“抢走你的饭碗”。雇主有权雇用任何他欣赏的人，而且一个聪明的雇主当然会以最低价格雇用最能干的人。

反对移民的理由之一是，移民的不断涌入正在压低美国人的工资，因而拒绝移民可以提高美国的工资水平。在某些情况下的确会出现这种情况，但这显然有违常理。如果看到一个移民在餐馆里打杂，拿着每小时8美元的工资，你或许会想：“如果入境审查严格，一个土生土长的美国人完全可以按每小时10美元的工资做相同的工作。”

但事实并非如此，如果一家餐馆的工资上涨25%，那它很可能不再盈利，但如果提高价格，它就无法吸引顾客就餐。换句话说，如果不存在这种廉价劳动力，很多就业岗位将不复存在。

想想小区除草，在此类工作无法雇用到廉价的外来劳动力时，就只能提高工资。但是在收费水平暴涨之后，很多业主就只好选择自力更生，或是干脆改种不需要修剪的常青藤。

因此，在劳动力供给减少时，我们今天能轻而易举地得到的很多东西即便不会就此消失，也会变得更加昂贵。没有移民，餐馆的利润将不复存在；没有移民，那些需要聘请除草工的人将做其他选择。外来劳动力带来的生产率提高和成本节约都将产生额外的财富，如果能够用这些财富进行再投资，当然可以创造新的就业机会。

另一个例子就是从事婴幼儿护理工作的非法移民，这在加州

等边境地区一直很常见，当父母同时工作时，孩子的看护问题就变得愈加严重。如果没有非法移民构成的廉价劳动力大军，很多同时就业的父母或将不得不放弃工作。原因很简单，雇用合法劳动力的成本可能与他们的全部工资收入相当。因此，从这个意义上说，以非法移民补偿这些就业岗位可以为其他人创造收入更高的工作。

实际上，雇用非法移民可以通过多种渠道为美国人创造就业。如果为了找到收割粮食的劳动力，美国农民不得不向南美移民支付高工资，那么来自低成本进口农产品的竞争则促使很多人放弃务农，因为劳动力成本上涨带来的压力必然导致很多国内农民退出市场。

反之，向外来劳动力支付低工资，让他们从事采摘水果等低收入工作，就可以把其他收入水平较高的农业就业机会留给美国人。但是，如果进口美国人因低工资而不愿采摘的水果，连这样的就业机会也会消失！当然，如果放弃福利国家的思维，美国人也就无法再依赖社会福利或失业保险过衣食无忧的生活，而只能依靠摘水果维生。

那么是否有人因移民增加而蒙受损失呢？当然有。如果某个人只想从事除草之类的工作，还能拿到令自己满意的收入，他就会因移民增加遭受损失。但对于社会而言，移民越多，社会福利的总额越大，人们的生活也将变得更美好。

当有人担心移民正在盗取美国人的工作时，最糟糕的反应莫过于主张惩罚那些雇用非法移民的雇主。所以说，除了征税者、律师和间谍之外，是不是所有雇主都想做移民办公室的官员呢？我们最不应该做的事情就是在政府一手造就的雇佣惩罚基础上添油加醋。因此，共和党应主张减轻政府给雇主施加的压力，而不是火上浇油！

在这个问题上，需要指出的是：把失业问题归罪于移民，无疑是在转移人们对就业问题真正根源的关注，事实上，罪魁祸首应是管制、税收和当前混乱不堪的货币政策。

美国方案：敞开大门，看好围栏

美国对移民问题应采取如下对策：首先，应加强入境监管及边境守卫，美国应把驻扎在德国和日本的军队部署到本国的边境线上，防止外国人非法入境；其次，美国必须消除福利与救济政策对外国人的吸引力，这样就可以促使每个来到美国的外国人自力更生、勤奋工作。

另一种出路是：修订宪法，取消只要在美国出生即可成为美国公民的政策。第13修正案的初衷是为了保证所有获得自由的奴隶成为合法公民，但是到了今天，它却意味着只要能让孩子在美国境内出生，非法移民或暂住者的孩子即可获得美国国籍。这样的规定完全没有道理。只要父母在孩子出生时还不是美国公民，孩子就应该通过国籍申请程序获得美国国籍。当然，美国应该提高这个审批程序的效率与合理性。

其结果必然是鼓励合法移民、限制非法移民，这又必然会吸引更多的年轻人到美国工作，在提高美国产业生产率的同时为美国创造更多的财富。

结束毒品战争

到此为止，我们还没有讨论吸引非法移民的罪魁祸首以及诱发边境犯罪的始作俑者：毒品战争。

战争的主题虽然是毒品，但问题的实质却不在于毒品。因为毒品本身是违法的，所以输入毒品的人必然是犯罪者。尽管美国绞尽脑汁地试图将毒品阻止在国门之外，但结果却是毒品走私行业的暴利，并促使毒品走私极端化、暴力化。代价惨重的毒品战争加剧了美国的财政赤字，摧毁了边境地区，并严重破坏了美国的经济。

如果只考虑边境安全，我们有无数理由将毒品交易合法化。事实上，大多数逃避边界控制的活动，如挖掘隧道、与边境卫兵发生冲突以及组建走私集团，均与非法毒品贸易有关。此外，如果守卫边境的部队不是忙于追捕毒品走私贩，他们就可以集中精

力控制进出美国的人员流动。

纵观美国历史，毒品战争带来的唯有副作用。保守主义者尤其擅长发现政府政策非刻意而为之的结果，但对于打击毒品带来的余波，大多数保守主义者却置若罔闻。按照他们的逻辑，毒品毫无益处，因此毒品贸易就是非法的。但他们却不认为，既然贫穷没有好处，我们就需要更多社会福利。这是因为他们与自由主义者不同，他们看到的是减贫政策意外带来的结果：减贫政策不仅没有减贫，反而制造了更多的贫困。而毒品政策带来的却是保守主义者对政府的信心。

毒品当然不是好东西，但我认为禁毒法及其实施更糟糕，它们让毒品交易演化为一个充斥暴力的犯罪行为。看看边境地区的贫困城市，看看到底是谁拥有豪车、美女和财富。大多是毒品商人。这又为城市里的年轻人做出了怎样的示范呢？

这的确很不幸，但是在美国的内陆城市，很多商业天才在经营毒品。如果他们能把天赋用到更有益于社会的地方，岂不是更好吗？既然毒品交易违法，那么结束毒品战争的手段就应该是暴力，而非诉讼（有时，我真不知道哪个更糟糕）。不妨这样想：如果一个毒品贩子向另一个人兜售毒品，那么买家就无法因卖家违约而提起诉讼。此时，买家唯一能做的就是打断卖家的胳膊，或是干脆用电锯把卖家碎尸万段。实际上，暴力已成为毒品交易中不可缺少的一部分，而对野蛮暴力的畏惧恰恰是让毒贩相互“忠诚”的关键。因此，受暴力影响的不只是毒贩自己，毒贩的交火经常会伤及很多无辜者。

我们知道，一味禁止只能推高犯罪率，我们已在禁酒期见识到这一点。第18修正案为有组织犯罪创造了乐园：非法酒品销售的暴利诱发黑社会组织的大量滋生。据估计，禁酒期间，仅在纽约市就有大约3万个地下酒吧。这个数字甚至远远超过纽约市在实施禁酒令前的合法酒吧数量。将酒品买卖列为非法交易反而增加了酒的吸引力，于是没事逛逛地下酒吧成为一种时尚。

真正的问题在于，禁毒法把一个原本简单的健康问题变成犯罪问题。在人满为患的监狱里，为了给涉毒罪犯腾出位置，甚至

不得不提前释放很多暴力罪犯。有限的地方警力资源被大量投入毒品战争，以至于根本无力应对人们最担心的犯罪行为。实际上，估计有90%抢劫案的实施者都是瘾君子，他们需要大量资金购买价格高昂的毒品。我认为，如果将毒品合法化，毒品的价格就不会高得离谱，这就是说瘾君子不需要通过偷盗或抢劫支撑自己的毒瘾。如果说贪污腐败充斥警务机构的话，我丝毫不会感到意外。某些腐败的警察实际上就在为毒贩提供保护，他们收取毒贩的酬金，帮助毒贩维护市场、排斥竞争对手。

不过，假如你仍对毒品战争笃信不疑，不妨回答一个问题：你真的以为我们能赢得这场战争吗？想想，在美国，毒品交易最猖獗的地方是哪里呢？是监狱。罪犯彻底与外界隔绝，他们还要经常接受搜身，在这里，司法无处不在。毫无疑问，即便是在最自由的美国，监狱也远远比专制国家不自由得多，但就是在这里，吸毒依旧是司空见惯的事情。如果连监狱都无法禁止吸毒，那么在一个自由社会里，政府又怎能彻底清除毒品呢？

解决方案：毒品合法化

首先，美国国会应废除禁毒法。监管毒品的事情最好留给州政府。

在州层面上，我建议对某些毒品放松管制。比例，大麻和酒一样都是有危害性的，因而都应该予以管制。吸食毒品或许并不比醉酒更危险，既然如此，吸毒为什么是非法的呢？就目前情况而言，在高中校园里购买大麻远比购买酒容易得多。要买到酒，学生至少还要说服酒品商店的老板：自己手里伪造的身份证绝对是合法的。而且商店老板也要为此冒险，因为一旦被抓到向未成年人售酒，他的营业执照就会被吊销。

毒贩却可以把毒品销售给任何手里有钱的高中生。既然毒品交易利润丰厚，当然就不缺少贩毒者。实际上，一个对周围社区环境不熟的成年人寻找大麻最好的去处就是附近的高中。如果将大麻交易合法化，就可以彻底剥夺黑市毒品交易的利润，更有效地控制大麻的交易渠道。当然，学生还会继续吸食非法大麻，就

像他们现在可以买到非法酒品一样，但是总体而言，毒品问题将有所减轻。

州政府或许想禁止青少年吸食大麻，禁止吸毒者驾车，这与禁酒令没什么不同。高中可以在校园内禁止学生吸食大麻；作为一个社会，人们可以一如既往地对吸毒持反对态度，限制人们吸食大麻，或者至少应在这个问题上保持争议。将某个事物合法化并不等于鼓励使用这种事物。

加强毒品监管是一个会让问题更复杂的答案。海洛因的破坏力远远超过酒或是大麻，但是要记住，海洛因最大的危险就是因为吸食海洛因是彻底违法的。人们之所以会因为买卖海洛因而被执行死刑，就是因为买卖海洛因是违法的。而使用海洛因的危险在一定程度上则因为街头毒贩在海洛因中掺入了其他有毒物质。

因此，有一种想法就是将海洛因和可卡因的使用纳入合法化轨道，也就是说，将它们列入任何成年人都可以得到的处方药，但前提是要征得医生的诊断意见。现在，得到海洛因和可卡因的渠道只有通过毒贩，而他们的唯一目的就是引诱人们成瘾。按照我的想法，就不会有人向你强行推销毒品。要想使用毒品，就必须找医生开具处方，而医生则很有可能劝说顾客不使用毒品。如果顾客一再坚持，医生开具处方，顾客只能凭处方在药店购买海洛因或可卡因。这样做至少可以保证海洛因不含有杂质，这就减少了其他需要社会付出更大代价的健康问题。与此同时，由于价格较低，瘾君子就可以凭借合法劳动收入维系其毒瘾，而不必采取偷盗或抢劫之类的违法手段。如果毒品合法化，问题当然也就仅限于那些极端愚蠢的人，因为只有这些人才会使用毒品。但如果将毒品买卖非法化，那么毒品引发的各类犯罪必将导致很多无辜者受难，从而扩大了问题的覆盖面。

当我们抱怨很多人成为瘾君子时，不妨问问自己：在你的身边，有多少人眼下与毒品毫无关联而毒品合法之后就会与毒品为伴呢？我猜想，人数不会很多。就个人而言，我对海洛因一点儿也不感兴趣，这与海洛因不合法这一事实没有任何关系。因为我觉得自己还算是一个好父亲，因此，我相信我的儿子也会这么

想，而且我认为我的邻居们也一样。当然，并非每个人都有良好的判断力，但这只能算是我们为生活在自由社会所付出的代价。收益远超过成本。即便毒品吸食者略有增加，人们至少可以摆脱内陆地区的暴力、边境冲突以及拉美地区的腐败。这听起来似乎是一笔不错的生意。

卖淫

毒品战争带来的隐患也为其他社会问题提供了一个重要启示。每当政府苦口婆心地告诫人们该如何生活时，即便是对吸食毒品等不受欢迎的活动实施禁令，也会侵蚀宪法对政府权力的约束，这必然会导致政府进一步扩大。随着政府不断扩张，自由将受到压制，而政府的扩张和自由的萎缩往往意味着无形之手不断为中央计划所替代，这只会让所有人变得越来越贫困。

因此，要恢复自由市场，重振经济，必须展开一场声势浩大的运动，让政府回归本位，做好自己应该做的事情。一个好的开端就是终止对公众私生活的干预。

和毒品一样，卖淫也是一种没有受害者的犯罪，而且人们对卖淫行为的打击不仅破坏了经济，也导致政府规模出现了不必要的扩张。

就行为造成的伤害程度以及受害者数量而言，应该受到谴责的是对卖淫行为的禁止，而不是卖淫行为本身。当然，很多女性卖淫的目的就是为了支付非法毒品的高成本。因此，通过毒品合法化，还将减少卖淫者的数量。

我们经常听到女权主义者谈论“隐私权”，或是“女性有权按自己喜欢的方式运用自己的身体”。在当下的政治环境中，这些论调几乎完全变成堕胎的代名词。但堕胎（我们将在下文谈论这个话题）至少还涉及一个不情愿的参与者——未出生的婴儿，卖淫行为则不涉及任何违背自身意愿的人（当然，其中显然不应涉及人口贩卖或性奴）。

和毒品一样，围绕卖淫行为的大部分危险和危害并不是卖淫

行为本身带来的，而是源于它的非法性。为了防止遭受性暴力或是敲诈勒索，卖淫者往往需要依附于皮条客，皮条客往往才是卖淫者遭受暴力和剥削的根源。当然，如果皮条客虐待或勒索卖淫者，她们可以依赖的法律援助非常有限。与毒品类似的是，卖淫产生的主要危险同样源自它的非法性。因此，卖淫的合法化至少可以带来一个好处：让皮条客在这个行业中失去立足之地。

在大多数人看来，性交易是极端不当的，但只要经过深入思考，我们会发现政府在这个问题上完全是前后不一。不妨考虑如下两个假设。

一种情形是，我们假设一个男性花100美元与一个女性发生性关系，这种行为在美国任何一个地方几乎都是违法的。但假如他随身携带摄像机，记录下性交易过程，随即将视频放到互联网上，这种行为就不再是卖淫嫖娼了，而是制作色情电影。在美国，制作和传播色情影片是合法的。两者又什么区别呢？同样，如果一个男性为了获得性服务而向卖淫者支付费用，那么两者的身份都是罪犯，他们都有可能面临牢狱之灾。但如果向两个人支付费用，让他们发生性关系，并将这一过程录制成影片，那么这个人的身份就摇身一变成了导演，而实施性行为的两个人则变成了演员，他们的行为都是合法的。

另一种情形则更常见，如果一个男性只想找一个女性发生性关系，他会怎么做呢？他不会为了一次性行为就找一个妻子，甚至也没有必要为此找一个女友。他不需要人陪伴，也不需要有人和自己聊天，他只想做爱，而且甘愿为此花一点儿钱。现在，假如他又不想触犯法律，他会怎么做呢？他或许可以找一个魅力十足的女孩，或是找一个放荡点儿的女孩，带她出去共进晚餐，并在晚餐时告诉这个女孩自己对她是多么感兴趣，实际上，他只是在撒谎——醉翁之意不在酒，他就是花言巧语地哄骗女孩和自己一夜情。此后，他不会再给女孩打电话，留下女孩一个人伤心悲痛。

因此，无论是以卖淫为生的职业卖淫者，还是在不经意间出卖肉体的卖淫者（因为一顿美味的晚餐而草率建立性爱关系），

她们遭受利用或者蹂躏都是因为卖淫的非法性，只不过职业卖淫者至少还知道卖淫到底是为了什么。

那么对一个靠男人供养的“小三”又该如何理解呢？如果一个女人与男人发生性关系，只因为这个男人替她交房租，为她买一辆高档汽车、珠宝首饰或名牌包，那么这个女人就没有违反任何法律。但如果她接受的是现金，那她就涉嫌卖淫犯罪了。它们之间有什么区别呢？她们做的是完全相同的事情，只不过职业卖淫者的回报是一定数额的现金，“小三”的收获则是更有价值的东西。

此类法律的另一个受害者就是性奴，犯罪集团或其他无耻之徒以提供高薪工作为诱饵，将她们带到美国。一旦卖淫合法化，这种行当当然也就没有市场了。

对某些女性而言，卖淫或许比其他谋生方式更可取。虽然有些人不会把卖淫当作唯一职业，但偶尔为之也可以补贴一下拮据的生活，或是用来满足奢侈一点儿的消费欲。彻底剥夺这样的机会对她们来说是不公平的。我们或许瞧不起这些人，但成年人应该有权独立选择自己的生活方式，尽管我们不喜欢这样的方式。很多理由会导致女性在没有欲望或爱的前提下发生性关系。一个女性和一个男性发生性关系可能是为了报复这个男人的女朋友，我们能把这种以报复为目的发生的性关系定义为违法吗？既然出于报复而发生性关系是合法的，那为了赚钱而发生性关系同样应该是合法的。

如果一个男性只想和漂亮女孩发生一夜情，会产生怎样的情形呢？假如这个家伙外表酷似布拉德·彼特，那他完全可以到附近的酒吧碰碰运气。如果他非常富有、腰缠万贯，那些渴望体验一下奢华生活的拜金女当然愿意满足他这个小小的愿望。如果他是一个摇滚歌星，他甚至根本就不用去找，很多女粉丝会送上门来。但是，如果他只是一个普通人，不仅手头拮据，而且其貌不扬，要说服美女和自己上床显然就不容易了。卖淫嫖娼和这个人想体验的一夜情没有什么区别，如果恰好有一个成年女性甘愿让他梦想成真，社会为什么一定要毁灭他的这个小小愿望呢？

我们应允许卖淫合法化。当然，州政府还是应该制定年龄限制——至少不能让未成年女性从事这个行当。在卖淫合法化的前提下，政府可以禁止卖淫者在公共场合做卖淫广告或是拉客，这样可以保护那些没这种念头的人免受骚扰，而那些想寻花觅柳的人则可以通过电话簿或互联网寻找意中人。

合法的卖淫场所可以为顾客提供清洁的房间，为卖淫者提供必要的医疗，也不必让卖淫者辛辛苦苦地跑到大街上影响市容。制作一个手机应用软件，嫖客可以通过移动电话找到最近的卖淫场所，消费之后对卖淫场所的服务进行评价。学校的教师和公众人物依旧毫不留情地痛斥卖淫行为，号召人们远离卖淫场所。卖淫合法化与鼓励卖淫完全是两个概念，但合法化举措不仅可以成就这个行业——卖淫的历史毕竟远远超过很多行业，而且会让每个参与者更安全。

赌博

赌博同样是一种没有受害者的犯罪。

当下，赌博的管辖权主要在于州政府级别，这合情合理。没有几个州对赌博行为不管不问。设想赌博的场面：一方面是赌徒们心甘情愿地拿自己的钱撞大运，另一方面是看不见的、贪得无厌的吞钱机器。没有人强迫赌徒参与赌博（就像没有人能强迫纳税人投资克莱斯勒的股票一样）。

把赌博看作娱乐是对赌博最好的解释。就像迈克尔·布隆伯格愿意花500美元吃晚餐、看歌剧一样，一个品位不同的人或许喜欢花100美元喝啤酒、打扑克。不管是怎样的爱好，都会让他有所得、有所失。既然如此，州政府为什么要禁止他们行乐享受呢？

我当然也认同很多人的确会染上赌瘾。如果一个根本就输不起的人去赌博，他的行为就会威胁家人的基本生活，甚至危及自己的偿债能力。在这种情况下，赌博就是一种恶习。但我们需要记住的是，某种行为不好并不意味着政府就一定要禁止这种行为。

州政府当然在道义上不应鼓励没有风险承受能力的人参与赌博，但是州政府创办的彩票或其他具有赌博色彩的活动又该当何论呢？

对于彩票，社会上流传着一个笑话：彩票就是向不擅数学者征收的税收。以“能量球”彩票为例，它的经营范围覆盖美国的42个州，外加华盛顿特区和美属维尔京群岛。赢得头等奖的概率为1比1.95亿，头等奖的平均税前金额约为1.41亿美元，这就导致1美元彩票的预期价值只有40美分，这样的收益显然逊色于拉斯韦加斯的任何一个赌场。

因此，彩票的中奖概率远低于任何赌场，而且它吸引穷人的数量是赌场所不能及的。而彩票的经营者恰是禁止或是严格限制赌博的政府。在一个自由的赌博市场里，竞争压力会压低赌场的收益，但是州政府经营的彩票大多属于垄断业务，因而毫无竞争压力。

目前，州政府在将私营赌场宣布为违法的同时，却在经营着自己的赌博业，而且这种赌博由政府一手操纵。我的立场是采取相反对策：让私营赌博业合法化（但还是禁止青少年参与赌博），并终止一切由政府经营的彩票业。

婚姻与生育

一个职责清晰、权限明确、收放得体的政府应尽可能减少对个人生活的干预，即便是必须有政府参与的事情，也应尽可能实行本地化，减小其影响范围。

过去10年，同性婚姻一直饱受争议，无论是联邦法律、法庭判例还是宪法修正案都曾聚焦于此。不过，纵观美国法律的历史，婚姻始终属于州政府的管辖范围，因此同性婚姻依旧应由州政府管辖。

目前，部分支持同性恋者的人士呼吁各州允许同性恋者结婚，但某些反对者则寻求通过宪法修订将同性婚姻统一规定为违法行为。在这个问题上，联邦制依旧是一个可行方案。

假如你恰巧是同性恋者且想结婚，那么你可以搬到大多数人接受同性婚姻的州，因为在那里，同性婚姻已被规定为合法行为。如果你认为同性婚姻难以忍受，让你深恶痛绝，而且坚决不愿意在认同同性婚姻的地方养育子女或从业经商，那么你可以搬到将婚姻严格限制于异性之间的州。

联邦政府不应强迫任何一个州接受其他州的婚姻法，否则无异于用联邦法律直接约束同性婚姻。宪法要求各州必须“充分信任”其他州的“政策行为”。国会可以规定，每个州都必须认可与婚姻相关的一切契约权，如遗产和财产共有等权利，但这显然不等于把这种联合视为“婚姻”，或者说，这种契合不等于法律上的婚姻。

就联邦政府而言，合法婚姻的最大效应体现于税法，包括：夫妻是否可共同起诉？一方去世时可否将财产免税交予另一方？在第六章，我曾提出如何以最好的方式应对这些问题：废除遗产税和所得税。如果做到这一点，同性婚姻也成了无足挂齿的小事。

堕胎则是一个更复杂的问题，如果不运用策略、豁达一点儿，就很难真正解决这个问题。生命由何而来？这才是问题的关键，因为即便是最缺乏责任心的政府也应承担起保护无辜生命的责任。胎儿是否可以视为人呢？胚胎又算不算人呢？杀死一个囊胚算不算杀人呢？

我认为，最符合逻辑的标准就是生命力。婴儿何时才能在子宫以外的环境中生存呢？但我们都知道，随着医疗技术的进步，这个标准也是动态的。2007年，医生曾成功地让一个在母体内仅22周的婴儿活了下来，现在这个女孩已经是健康的小学生。

在这个婴儿离开母体后，医生本可以让她自生自灭，但这显然有违道德准则，因为这就等于医院在本可施救的情况下选择袖手旁观，最终让车祸受害者自生自灭。无论母亲是否想留住这个小生命，无论这个小生命在母体内40周还是仅22周，都不能改变医生应遵循的道德准则。

因此，只要婴儿在子宫以外能够生存，即便尚需要医疗手段，就应看作有生命的人。的确，这个小家伙还需要依赖母亲的哺育，但依赖于他人才能生存并不等于说他尚不属于人类。如果一个人只能依靠呼吸机活下去，那么一刀结束其性命不是会结束他的痛苦吗？这和晚期堕胎没有任何区别。

我认为，除非是为了挽救母亲的生命，否则应该将妊娠晚期的堕胎定义为违法。当然，这同样是一个应由州政府管辖的问题。联邦政府可以允许某些州将所有堕胎行为规定为非法，而其他州也可以对此不加任何限制，还有一些州可以规定青少年堕胎必须征得其父母同意。

要将堕胎监管权下放到州政府，首先需要摆脱罗伊诉韦德案（Roe v. Wade）的影响。在竞选参议员时，我曾称自己支持人工流产，反对罗伊限制堕胎的主张。这似乎让媒体感到困惑，但他们显然没有注意到这两种说法的细微差别。

从堕胎所需要的联邦政府资金来源角度看，解决这个问题的答案很简单：应该允许堕胎。当然，对于因为道义而反对堕胎的人来说，当政府把从他们手中拿走的税收用于在他们看来无异于谋杀的过程时，他们当然有权义愤填膺。但是，不管你个人如何看待堕胎，强迫反对堕胎的人为他人接受堕胎而埋单同样是不可接受的。

民主党喜欢将该判例标榜为里程碑式的事件，称罗伊代表了美国民权运动的一次辉煌胜利，但每个诚实的学者都不得不承认它更意味着司法激进主义的登峰造极。司法界在意识形态上显然倾向于维护堕胎权，为此，他们杜撰出一些符合宪法精神的隐私权，而这些隐私权本身就包括在孕期的任何时刻都享有堕胎权。鉴于多数人认为这是一种基本权，法庭对州政府制定的大多数限制堕胎措施予以否定。尽管罗伊所呼吁的某些堕胎保护权已得以实施，但我们需要做的是推翻整个体系，这项重任依旧应由州政府承担起来。

在州政府层面对同性婚姻、卖淫、吸毒和堕胎实施管理，最大的好处就是可以让联邦政府集中精力应对更重要的事情。事实

上，本来有机会赢得选举的保守派候选人最终之所以功亏一篑，完全是因为左翼势力的威胁：一旦保守派获胜，将规定堕胎为违法行为。在破烂不堪的贫民窟堕胎的可怕场景让选民心惊胆战，于是他们尽管在其他问题上支持反对人工流产合法化的候选人，最终还是选择将选票投给主张堕胎合法的候选人。而制造结束合法堕胎的恐慌也成为左翼候选人筹集竞选资金的秘密武器。

具有讽刺意义的是，保守派候选人还是因这个问题在大选中落败，其实，不管竞选结果如何，堕胎有可能保持合法性。在共和党初选中竞选参议员席位时，尽管两个主要对手反人工流产的态度不及我，但很多民主党选民还是声称不支持我，因为我的反人工流产立场还不够坚定。于是，他们把选票投给了本毫无希望的第四候选人，就因为他是一个百分百的反人工流产者。

我们还需要更多枪支

支持这种观点的既不是第八修正案，也不是第27修正案，而是第二修正案。第二修正案所规定的权利已成为《权利法案》的一项基本准则。和言论自由、出版自由以及和平集会权一样，武器拥有权同样是维护自由国家不可或缺的基本前提。

第二修正案的目的并不是保护猎人的权利，甚至也不是为了实现自我保护，它的实质在于武装民众反抗独裁暴政。不妨全神贯注地阅读一遍第二修正案："纪律严明的民兵是保障自由国家的安全所必需的，人民持有和携带武器的权利不可侵犯"。如果政府要求国民不得拥有任何自卫能力，那么人们就无法约束这个政府，它就可以为所欲为。当下的政府或许不够完美，而且相当腐败，但这不意味着一定要以武力反抗解决问题。你永远都不可能知道未来的政府到底会是怎样的，尤其是在经济危机持续发酵的情况下，这种不确定性注定会不断加剧。预防专制政府再度出现的最好方式就是让民众拥有武器。

在现实中，枪支控制反而让我们不安全。在一个持有枪支不合法的城市里，抢劫犯之所以会恣意妄为，是因为他们知道受害者毫无防卫能力。在近期频繁爆发的枪击事件中，枪手之所以无

所顾忌，就是因为他知道，除了他之外，没有人持有枪支。弗吉尼亚理工大学禁止在校园内持枪，因此，凶手赵承熙才能在长达10分钟时间里闯入多间教室，向他的同学们开枪射击。在挪威，安德斯·布雷维克携枪登上于特岛，向69名无辜者开枪射击，持续时间更是达90分钟之久。另一所发生枪击案的科罗拉多州哥伦拜恩高中同样严禁携带枪支。

枪械控制带来的不安全感主要是针对遵纪守法者。毕竟，一个准备抢你汽车的匪徒肯定不会想用棒球棍制服你，因为他知道携枪属于违法行为，你不会随身携带枪支。遵纪守法的公民会自觉遵守枪械控制法，而犯罪分子则会对法律置若罔闻。最终结果是，犯罪分子武装齐备，而潜在受害者则手无寸铁。枪械控制的最大受害者或许就是女性。枪支就像是一个完美的天平，如果一个体重200磅的男性袭击一个只有110磅的女性，在双方均赤手空拳的情况下，女性毫无胜率，但是在双方均携带武器时，力量对比就不再悬殊。

全民武装的场面或许会让你感到心惊胆战：无论在什么地方，你的身边都是佩带武器的人，这的确令人难以接受。但不妨换一个角度想：在美国，有2亿辆汽车行驶在公路上，携枪者可以轻而易举地谋杀一个无辜者，任何一个驾驶员也能同样轻而易举地谋杀某个行人或者骑自行车的人，但我们不能因此禁止驾车。同样，我们还禁止使用较大的厨房刀具，但只要有一个小刀片，杀手一样能在超市的收银台割断一个人的喉咙。

政府不可能消除武器，它同样不能消除致命的意外事故，枪械控制支持者的惯用证据就是每年有几百青少年死于枪口之下，但是与遭遇或死于车祸的儿童相比，这个数字不过是九牛一毛。我们能因此规定儿童乘车为非法行为吗？所有这些统计数字都忽略了另一个事实，那就是枪支每年拯救的生命。枪支持有者能让很多罪犯心存畏惧，有些不法者甚至就此收手，因为枪支令罪犯感到了巨大的威慑力。

能源

能源问题上表现的肤浅和愚蠢让美国在外交政策、国家债务、国际贸易及经济增长方面付出了沉重代价，而特殊利益集团和大政府无疑是催生这些问题的罪魁祸首。

按照理性的能源政策，首先应允许企业自由开采石油、天然气及矿产品。今天，形形色色的联邦法律和监管措施让燃料毫无意义地深埋于地下。美国地质勘探局指出，在位于阿拉斯加的北极国家野生动物保护区内蕴藏着57亿~160亿桶石油，但联邦政府为了保护驯鹿而禁止在此地开采石油。此外，联邦政府还禁止在墨西哥湾美国水域的东半部海域内进行水下石油开采。在太平洋和大西洋沿岸地区，钻井采油同样受到严格限制。联邦政府拥有辽阔的疆域，其未开采石油储量估计达90亿桶。

美国政府应放开这些资源，允许企业自由开采。当然，如果企业造成井喷或泄漏事故，就应对损害承担责任，但现在联邦法律却为海上石油钻井公司的赔偿金制定了上限。具有讽刺意义的是，如果没有这么多的管制措施，或许就不会出现BP（英国石油公司）的墨西哥湾漏油事件。

如果没有对浅海采油的限制，BP或许从一开始就不会到深海建立钻井平台；如果联邦法律不规定赔偿金上限，石油公司自然会在开采过程中倍加谨慎。当然，面对这场灾难，政治派别的观点是：它验证了加强监管的必要性。而这个例子再一次表明，这些制造了问题的政府监管，其目的无非是为解决这些问题而进一步加强监管提供了依据。因此，真正的解决方案就是让石油钻井公司自己解决问题：在获得利润的同时，为损失承担100%的责任。政府监管不应让这些宝贵资源闲置。

对税法实施改革同样有助于解决能源问题。今天，假如企业进行一笔巨额投资，比如报社收购一家印刷厂，它不能将这笔收购成本全额进行税前扣除，反之，成本需要分期摊销，也就是说，这笔费用需要在几年内分期扣除。允许企业全额扣除资本性投资当然有益于能源生产企业，因为它本身就具有资本密集型特征。

更重要的是，无论是石油、天然气、煤炭、太阳能、风能发

电，还是地热、光能、生物发电、水力发电、核电或是其他你能说出来的能源形式，政府不能再为任何能源形式提供补贴。一身官僚做派的政府根本就不清楚到底哪种资源最有前途。对任何一种可行的资源形态，最好的判断标准就是让投资者独自权衡，他们在创造收益的同时，必然要付出成本；在追求回报的同时，必然要承担风险。

近期趋势已经让我们体会了政治家和官员决定能源竞争输赢的后果。乙醇燃料曾是环保主义者和农民的最爱，于是政府也曾近乎疯狂地鼓吹乙醇燃料。近来，乙醇却被嘲讽为招致食品价格暴涨、制造环境危害和扭曲税法的始作俑者。

奥巴马政府的第一笔天价能源补贴就是以纳税人的资金为太阳能公司Solyndra公司提供的贷款担保。在向这家与政界关系密切的太阳能公司交付补贴时，奥巴马满心欢喜地说："正是像Solyndra这样的公司带领美国走向更美好、更繁荣的未来。"但不到两年的时间，Solyndra公司便宣告破产。

勿指望补贴

> 的确，政府有能力指定胜利者和失败者，但却无法把一个原本糟糕的公司变成稳健强大的公司，因此，理性谨慎的投资者不会仅关注公司未来几年的短期利润，而是会选择一个有能力实现可持续增长的公司。因此，不要用有限的投资资金追逐捕风捉影的补贴。在过去10年里，我曾看到很多人豪赌乙醇燃料产业，原因就在于两党均大张旗鼓地为该行业提供补贴，甚至颁布法令强行推广。结果怎样呢？补贴带来了泡沫，并加大了对谷物的需求，最终的结果就是米贱伤农，留下乙醇制造商独尝苦果。在这10年里，大批创建不久的乙醇制造商纷纷破产，到了现在，国会又开始声嘶力竭地主张废弃乙醇燃料补贴。显然，政府始终与银行"同床共枕"。如果你也能与政府"同舟共济"，前途应该不难预料。我的建议是千万不要涉足这样的公司。此外，我希望投资者不要把希望寄托于政府的恩宠。长期医疗护理业就是一个典型案例，通过政府运行（并提供补贴）的长期医疗护理

险，“奥巴马医保法案”为这个行业带来了巨额补贴。但就在2011年年底，奥巴马政府便断定，医疗补贴成本过于高昂，随即便以总统令形式取消该计划。如果把自己的生计寄希望于政治偏好，迟早会因政治家的偏好而死无葬身之地。

其中的道理不言自明：如果一种技术的生存需要依赖政府补贴，那么这种技术就是在浪费财富。原因很简单，如果一种技术已经具备盈利能力，它就不需要补贴。能源补贴不仅仅是在浪费纳税人的钱，它还阻止了新型高效能源的发展。

政府补贴会吸引私人资本：谁不愿意把钱借给一个有政府担保做后盾的公司呢？如果没有政府补贴，私人资本就会另寻去处，流向那些凭借自身优势拥有价值禀赋的公司。因此，由于补贴推动资本流向政府偏好而不是最有经济前景的领域，它实际上是延缓了新型燃料和技术的发展。

与作为资本配置者的官员相比，私人投资者的一切行为均以利润为导向。由于私人投资者是在拿自己的资金冒险，他们自然会小心谨慎，对亏损严加防范。一项浪费资源的事业很快会被他们所抛弃，相反，那些为消费者创造价值的事业自然会蓬勃发展。官员无须从自己的口袋里掏出分文，他们的所有决策无不出自政治考量，而丝毫不会顾及纳税人的资金损失。

环境问题

人们需要洁净的水、清新的空气；我热爱绿树和小鸟，深爱我的亲人和朋友，也喜欢西伯利亚虎。但是，美国的环境政策早已脱节。

EPA（美国环境保护署）显然是一个不负责任的机构，它恣意践踏财产权，置法律法规于不顾。他们习惯于兴师动众，因此一定要在候鸟落在庭院前将之打掉，否则EPA就会把你的庭院划为保护性湿地。如果在住宅附近发现濒危物种，该怎么办呢？很多人会告诉你，不要手下留情，最好的办法就是端起猎枪，“打死它，然后挖个坑，把它埋起来”，否则EPA就会找到你，不厌

其烦地告诉你在本属于你自己的庭院里可以做什么、不可以做什么。

关注环境合情合理，比如水源和空气，但当下的环保主义似乎已经变成与社会主义对抗的前沿阵地。对于那些希望强化政府控制权、更多干预经济与社会生活的政客和左翼势力来说，环境显然是帮助他们赚取更多权力最便利可用的借口。

当代美国环境论的基本思想往往是一种反人类思维。今天，很多环保主义者把人类看作“非自然”存在物，将人类利益与其他动物的利益等同起来。他们主张的思想同样毫无意义。

不妨以《濒危物种法》为例，它确实有合理之处：只要有可能，人们就应该保护物种免遭灭顶之灾。很多物种意义非凡，因为它本身就是人类的食物，或者人类食用的东西需要以它为食。很多物种对人们至关重要，因为这些物种的存在就能给人类带来快乐，比如老虎和大猩猩。如果一个物种对人们很重要，那么人们就有经济动机保护这个物种。在这种情况下，法律应允许人们通过付费形式保护这些物种。

但如果要让人们牺牲自己的快乐、健康和财富换取其他物种的存在，这样的观点就不符合人之常情了。如果要用DDT [6] 消灭一种传播疟疾病毒的蚊子，就不可避免地伤及某种鸟类，那就这样吧，因为人们别无选择。如果建筑房屋一定要伤及蜗牛鱼，那就只能伤害蜗牛鱼了，同样是因为人们别无选择。

21世纪环境主义理念中最令人困惑的是：只有保护自然，才能维持人类的生活水平；但是在某些情况下，环保人士却认为，只有人类做出一些牺牲，才能保护自然。

灭绝的物种数量显然多于尚存物种。实际上，科学家早已做出估计，在曾经出现在地球上的所有物种中，目前99.9%已灭绝。物种消亡同样是物种进化的一个组成部分。整个世界处在永恒的流动与变化状态中，那些因不能适应环境而灭亡的物种实际上是在为适应者创造生存空间。某些情况下，物种灭亡也是一件好事。我相信，很多人都会为恐龙的灭绝而庆幸。《侏罗纪公

园》只是一部娱乐片，没人希望在现实中被恐龙追杀。

目前，世界上尚存的动植物物种超过170万种，每个物种还包含很多亚物种。例如，仅猫头鹰就有141种。我喜欢猫头鹰，在猛禽当中，我认为猫头鹰很招人喜欢，但我也觉得141个亚物种实在是有点儿太多了。还记得斑点猫头鹰引发的争论吗？2008年2月，一位联邦大法官对美国鱼类和野生动物管理局做出的一项决定予以肯定，要求在亚利桑那州、犹他州、科罗拉多州和新墨西哥州指定860万英亩 [7] 土地作为斑点猫头鹰栖息地，并禁止在该区域从事采伐作业。考虑到土地资源的稀缺性，人们显然无力把某个物种的生存置于人类生存这一话题上，从而开辟一个仅服务于该物种的专属空间。

至于防止空气污染或河流污染之类的环境政策，或许纳入联邦政府的职责范围更恰当。但大多数政策还是应该下放到州政府层面，而且相当一部分可以交由市场解决。

另外，美国需要彻底抛弃反对市场调节、主张政府干预的环保主义者，他们的真实意图在于破坏私有产权。不过，他们已经意识到，大多数美国人并不买这种社会主义过激模式的账。于是，这些醉翁之意不在酒的人给自己的真实企图披上环保外衣，让他们的政策主张更容易被公众接受。

房产市场

我没办法忽略房产问题，因为它也是诱发近期金融危机的始作俑者。

自由主义者把房地产泡沫及其破裂归罪于贪婪的银行家，但恰如本书前文所述，真正的罪魁祸首应该是以“推进房产所有权”和补贴银行为初衷的税收政策、房利美、美联储及其他政府政策。

了解美国房产市场如何踏进这潭浑水，可以为摆脱当前困境指明一条道路。自由派政治家和媒体人士曾对奥巴马口诛笔伐，指责他在“丧失抵押品赎回权”的危机面前无所作为，还徒劳地追

求“居者有其屋”的梦想。事实上，为实现这个梦想，奥巴马已推出了一系列计划：敦促银行削减借款成本，为资不抵债的房产所有人提供再融资。

这些以防范抵押品赎回权丧失而实施的举措让银行成为受益者，而包括当前房产所有人或即将拥有房产者在内的所有人都将因此遭殃。

如果你的房产价值20万美元，借款30万美元，那么政府为防止违约和促使房产增值而做出的努力真的会让你受益吗？这些计划最多也只能让你多还几个月的贷款利息（当然还要支付滞纳金），直到有一天，你彻底丧失还款能力，违约就此成为不可逆转的事实。当然，政府可以减缓和阻止抵押品赎回权的丧失，从而降低房价下跌的速度，但这种苟延残喘又有什么意义呢？

对于很多深陷债务泥潭、勉强还款的人来说，违约或许是更好的选择。放弃已处于资不抵债状态的房产，给自己的信用记录抹一点儿黑，总比勒紧腰带偿还贷款强，因为你的房产早已不再是资产，而是负债。

事实上，如果你已资不抵债，让你的房产价值彻底丧失或许是政府能为你做的唯一好事。如果你为了购置一套价值10万美元的房产而欠下30万美元的债务，银行会怎么做呢？难道银行真的想接收你的房子吗？他们唯一能做的就是按10万美元的价格卖掉这所房子，然后再扣除出售过程产生的律师和中介费。在现实中，你的房产价值越低，借款的比重就越大。在这种情况下，陷入泥潭的程度越深，你承担的痛苦就越小。显而易见的事实是，低房价有利于购买者。而另一个讳莫如深的事实是，低房价同样有利于资不抵债的房产所有人，因为此时的购买者显然更有资本与银行就偿还抵押贷款的条件讨价还价。

此时，对银行来说，最好的选择或许就是不再向你追索现有的30万美元抵押贷款，而是为你提供一个价值8万美元的新房产，但前提是你能支付2万美元的首付款。毕竟，在你已经丧失抵押品赎回权的情况下，这也是银行最好的选择，尽管痛苦，但并不困难。毫无疑问，即便没有政府的干预，银行自己也会这样

做。

某些抵押贷款被称为“可追索贷款”，也就是说，如果你的房产价格大跌，以至于无法偿债，银行就可以扣押其他资产（如储蓄账户或订婚戒指）。如果你的抵押贷款遭到追索，且有其他资产可供银行追索，那么银行就没有动机接受这样的交易。但如果贷款不可追索，即银行唯一能收回的就是房产，那银行也就没有选择了。

假如你连2万美元的首付款都没有，那银行最好的选择当然就是取消抵押品赎回权，将房产卖给有能力付款的投资者。实际上，只要有你这样的房产所有人，房产无疑是一笔不错的投资，而且银行也不难卖出这些丧失抵押品赎回权的房产。要成为房产所有人，就必须拥有守住房产所需要的资源。如果你自己没有这些资源，最好还是向拥有这些资源的人租住房屋为佳。

另外，如果房产大幅贬值且低于抵押贷款数额的50%，那么即便政府想方设法让房价在短时间内暴涨25%，如此上涨会给你带来哪些好处呢？如果借款人拖欠银行30万美元，且房产价值只反弹至25万美元，这是否会让他的情况有所改观呢？既然是净资产，那么负5万美元和负10万美元又有什么区别呢？

不管是什么情况，只要银行不想妥协，房产所有人就大可不必为还钱而担心，扔下房产，只管赖账即可。既然你走投无路、别无选择，政府当然也就不应将你的赖账视为犯罪了。但是，不动产市场越是疲软不振，银行就越有可能主动向借款人妥协，一劳永逸地解决问题。你或许可以拒绝妥协，将还款责任一推了之，毕竟市场上还有很多更便宜的房子可供选择。放弃还款义务或许会让你的信用记录受损，但是在真正萧条的市场中，只要还能拿出一笔说得过去的首付款，你依旧能找到愿意交易的卖家。或许，他还要申请第二笔抵押贷款，这的确会让刚刚经历抵押品赎回权丧失危机的银行承担更大风险。不过，既然有那么多人丧失偿债能力，我觉得个别抵押品赎回权的丧失还不足以给贷款人承受的风险带来实质性影响。

问题的关键在于，房地产价格还将持续走低。对某些人来

说，这是个坏消息。但对很多丧失偿债能力的房产所有人和所有的潜在购买者来说，这却是个好消息。如果是汽油价格或是啤酒价格下跌，我们还会这般惊恐万分吗？房价下跌同样算不上天塌地陷般的灾难。

因此，政府绞尽脑汁让房产所有人保住房产的想法本身就很荒谬。如果某个人购买一个自己根本就无力付款的房产，又会怎样呢？住进最初就不该买的房子能给他带来哪些特权呢？或许他可以在这里住几年，但很多原因还是会让他无法定居。人们始终都在迁移，迁移并不可怕。

超过1/3的美国人都是租房者。在我生活的大部分时间里，也是一名租房者，而且这似乎没给我带来什么不好的影响。实际上，很多租房者躲过了这场房地产危机，因为他们不想负担自己没有能力偿还的抵押贷款。相反，他们选择储蓄，耐心等待时机，在房价跌到他们可以承受的水平时果断出手。如果政府让房价顺应市场趋势下跌，租房者迟早有一天能买得起房子。但是在一个价格高得离谱的房产市场里，为什么要对租房者征税，以保全很多无力购房的房产所有人地位呢？当政策制定者让不负责任的人拥有房产时，实际上就是把有责任心的购买者赶出市场。

但这恰恰是美国经济政策的目的所在：政府的干预在让特殊利益群体成为受益者的同时，也利用了民众对市场的恐惧——所有这一切都有损于社会财富的增长。

实际上，美联储前主席格林斯潘始终认为，联邦政府应购买并销毁多余的房产，以此解决房地产危机。格林斯潘认为，关键问题在于房价太低。如果减少房产供给，房价自然会上涨。尽管格林斯潘的话没有错，但通过降低房产存量提高剩余房产的价值显然是一场灾难，而且是愚蠢至极的经济对策。

房地产泡沫带给我们的一个好处就是房产数量的增加。这些房产也是资产。当然，我们应该把这些资源用于他处，而且应该彻底抛弃格林斯潘不负责任的货币政策。但是，既然房产已经形成，我们最好还是物尽其用吧。既然我们无须继续建造房屋，当然就可以用这些资源制造市场更需要的东西。

不过，如果采纳格林斯潘的建议，销毁过剩房产，用来修建房产的全部资金就会变成彻头彻尾的浪费。我猜想，如果不是用来建造房屋，格林斯潘或许更赞成用这些廉价货币到月球上洗刷岩石。如果是这样的话，人们至少不会看到曾经付出的全部努力如今变成一片废墟，眼不见心不烦吧。

当然，由于美联储人为压低利率，而且政府一直在补贴房地产行业，所以房地产开发者肯定会继续建房。但这在当前形势下显然是不合时宜的，既然房子已经多到不得不销毁现存房产才能解决问题，人们为什么还要浪费有限的资源建造更多的房子呢？毕竟，这么做只能增加这个已饱和市场的供给。

格林斯潘的本末倒置将凯恩斯主义的缺陷发挥到了极致。把稀缺资源转化为消费品的能力是一个社会进步的基石。现有房产同样是财富，它们为人类提供了遮风挡雨的住所。供给越多，其价格就越低。低价格肯定是好事，因为这意味着更多的人能买得起房子。低房价说明消费者可以留下更多的钱购买其他物品。

通过减少房产供给提高住宅价格只能让人们更贫困。极其讽刺的是，销毁现存房产之后，房地产开发者依旧会用稀缺资源重新建造新房，实际上，人们完全可以用这些资源满足其他需求。

格林斯潘的计划与罗斯福在“大萧条”时期的农业政策有异曲同工之处。罗斯福认为食品价格太低，因此他破坏庄稼和牲畜，以期提升农产品价格。他的计划的确达到了目的，最终的结果是食品价格大幅上涨。显然，在经济困难，低食品价格也是失业者为数不多的奢望，这至少会减轻他们的生活压力，但罗斯福彻底浇灭了他们仅存的这一点点希望。在当前经济萎靡不振时，降低房价，让更多想买房子的人买得起房，同样是他们在黑暗中所能期待的一线曙光。但是在这个问题上，最大的讽刺莫过于格林斯潘不仅是房地产泡沫的头号设计师，而且他用来摆脱困局的计划剥夺了这场危机能给人们带来的唯一好处——那就是房子本身。

政治改革

本书深入探讨了美国的货币政策、银行业监管、政府开支、

税收、能源政策、外交政策、社会政策等诸多领域的问题，这些问题无一例外地折射出美国当前的政治体系几乎支离破碎。

面对媒体对美国政治体系弊端的指责和抨击，我认为大多数观点是有理有据的，但他们所宣扬的解决方案大多令我不敢恭维。媒体人士与很多政治家一直在不遗余力地推行“竞选财务改革”，而这无异于限制言论自由、保护在位者的既得利益，并在法律上让媒体成为唯一享有评论政治时事权的企业。

我甚至怀疑政治家们是否真的会将我赞成的这些改革诉诸实施。尽管我希望以修正案形式将平衡预算纳入宪法，但我也知道，政治家们只会用这样的方式帮助他们逃脱维持预算平衡的责任。尽管每个政治家都知道，公众认为政府必须量入为出，政府开支绝不应超过税收，但他们却不愿意缩减任何一项开支。于是，他们在竞选演说中大肆宣扬平衡预算，他们心里很清楚，这项提议不可能在参众两院同时赢得压倒性胜利。

我个人主张限制国会议员的任职年限。我们需要的是一个代表公众呼声、反映公众利益的立法机构，而不是一个被职业政治家和以政治谋生者主宰的国会。在美国，根本不应该存在任何职业政治家。我们的国会议员应该是有任期限制的，只有这样，才能让他们反映民意民情，成为真正意义上的公共服务者，就像地方图书馆的管理员那样，服务于公众利益。结束任期之后，他们就应该回归原有的真正职业，从事创造社会财富的工作。

只有这样，立法者才更有可能了解实体经济的运行状况。人们不需要立法者只知道通过形形色色的法律法规，完全为了立法而立法，从不考虑关注社会现实，人们同样需要立法者遵守法律。事实上，一旦知道他们自己也将被法律约束，就会让他们有无穷的动力否决这些法律。如果花费更多的时间认识和体会实体经济，那么他们不仅能更好地理解实体经济，而且会深刻感悟到政府造成的经济扭曲。

只有让政治家面对改革压力，他们才有可能对政府实施名副其实的改革。今天，人们只是在一味地借款、消费和制造通货膨胀，因此，任何人都无须为拙劣的治理和“坏政府”承担责任。这

种令人沮丧的现状迟早会发生翻天覆地的变化，而且变化来得越快越好。

[6] DDT是一种有效的杀虫剂。——编者注

[7] 1英亩＝4 046.856平方米。——编者注

第十一章
崩溃即将来临

所有人都知道，美国正在承受巨额国债，以至于我们很难理解它的规模到底有多大。

无论是民主党还是共和党，都声称要减少国债，但他们也只是说说而已。当民主党提及削减赤字时，他们的真实目的无非是增加税收。当共和党提到削减赤字时，他们真正想做的则是借机指责民主党的政府开支问题。但是就现实而言，处于当前状态下的两党均无力解决国债问题，因为这个问题过于严峻，以至于唯有采取极端手段才能奏效。

2013年，美国承担的利息将达到4 500亿美元，借新债还旧债是美国支付利息的唯一手段。但是在不远的将来，利率注定会上涨，这只能导致偿债压力日趋沉重。鉴于当前的国债水平及其发展趋势，如果利率走势如我所料，偿债金额即将达到当前的税收收入。

简而言之，美国行将破产，将无力还债。美国即将破产，是承认现实的时候了。

巨额债务

美国的国债已经达到15万亿美元。我们不妨仔细分析一下。

2011年，联邦政府的税收收入合计2.2万亿美元，还不到美国国债总额的1/6。目前15万亿美元的债务相当于每个纳税人要承担13.3万美元。

作为美国最富有的人，比尔·盖茨拥有的个人净资产为590亿美元，但是即使他把全部财产捐赠给美国财政部用来偿还国债，也只能让国债减少0.5%。换一种说法，盖茨的财产仅够财政部支付两个月的国债利息。如果奥巴马没收美国富豪榜前50位上榜

者的财产，他也只能用这笔钱偿还5%的国债。

2011财年，纳税人为美国偿还了4 540亿美元的债务利息。这笔资金相当于全部联邦收入的20%，超过华盛顿全年公司所得税的两倍。

但这些国债数字并不是美国承担的全部义务，实际上，这15万亿美元仅仅是这座巨大债务冰山的一角。如果考虑到预算外债务及或有负债，全部联邦债务将超过100万亿美元。没有人知道，美国的权益计划会让美国承受多大的债务压力。人们对医疗保险预算采取了低得离谱的预测，但随着医疗服务成本的上升，医疗保险预算持续增加，而且医疗服务成本到底会涨到怎样的水平，显然已经超出了人们的预测能力。此外，“奥巴马医保法案”还为联邦政府带来了新的债务，而且这项新债务的增长速度远远超出人们的想象。

还有各种各样的助学贷款，这些由政府全额担保的债务目前已超过1万亿美元。考虑到奥巴马政府对偿债义务新近设置的限制，这些债务的很大一部分将落在纳税人肩上。由于助学贷款计划本身就减小了大学提高学费的难度，因此这项负债的规模将呈现更快的增长速度。

此外，联邦政府还要担负起救助更多金融机构的责任。每隔几个月，房利美都会提出数十亿美元的救助资金请求。FHA马上也将爬上联邦政府的救援船。有些大银行已危在旦夕，行将破产。天量的被保险存款很快会让FDIC在资金上捉襟见肘，因此它同样会张开双臂，等待政府救援。但FDIC并不是唯一需要救援的政府下属机构，证券投资者保护公司（SIPC）为超过50万美元的经纪人账户提供保险，养老金担保计划（PBGP）为符合要求的数十亿养老金计划提供担保。如果形势的严峻性确如我所料，这两项保险计划都将需要联邦政府出手救助。谁知道下一次底特律式的救市或者卡特里娜飓风般的灾难将从何而来呢？

美国邮政局呢？邮资定价必须受制于官方规定的物价指数，但这些数字显然不及邮政业成本的上涨速度。于是，邮政局正在着手关闭更多分支机构，并在周六停办邮递业务。不断提高价格

和减少服务已成为美国邮政局的传统手段。（还记得每天送两次邮件、上下午各一次是什么时候？那已经是很久之前的事情了。）

与此同时，美国邮政局试图以推销“永久性邮票”维持生计。这些邮票的价格与常规邮票一样，但可以在未来邮费上涨时用于邮递信件。但问题是，这些特种邮票的收入也仅够维持目前邮递业务的成本。一旦邮费大幅上涨，顾客就不会购买价格升高后的邮票，而是使用以前购买的“永久性邮票”。因此，尽管邮政局还要继续提供邮递服务，但却不能产生任何收入。此时，纳税人的慷慨也就成了他们唯一的救命稻草。

美国铁路客运公司将是下一个接受救助的企业，当然，需要帮忙的还有州政府的公共养老金计划。

奥巴马曾提议建立一家联邦基建银行，他的盟友们还呼吁创办“绿色银行”，这些想法无疑将把联邦政府推进私人债务的高风险市场。此外，奥巴马的政策也加大了进出口银行等现有政府信贷机构的风险。

现在的问题是，美国政府正在面对众多难以估量的或有负债，可以肯定的是这些债务泡沫迟早会破裂，唯一不能肯定就是下个破裂的泡沫将是哪一个。而系统性风险极有可能触发连锁反应，让这些或有负债纷纷发难。实际上，在这样的危机中，多米诺骨牌效应几乎是不可避免的。

归根到底，现实中的国债数据明显低估了联邦政府承担的真实债务水平。如果美国政府是一家私营公司，那么我们显然可以预料到，这家公司的赤字水平远非我们看到的官方数字。事实上，这家公司的唯一归宿就是关门停业，它的所有高管人员都将因欺诈、贪婪和不称职而被绳之以法。

迄今为止，山姆大叔依旧稳坐钓鱼台，因为它可以按零利率借款。有了没有成本的资金，偿还负债当然也就不难了。但坊间盛传着一个令人不安的消息：利率迟早都会上调。当国债达到年税收收入的7倍、利率翻一番甚至翻两番时，情况就大不一样

了。迟早有一天，“皇帝的新装”会被揭穿，到了那时，我们不得不承认：美国已经破产。

养老金

到此为止，我们已经讨论了美国面对的大多数债务陷阱，如前几章提到的社会保障、医疗保险及过度消费问题。在这里，我们不妨简要介绍另一个即将爆炸的定时炸弹：公务员的养老金。

2011年，新泽西州州养老金前负责人指出，州及地方政府的公务员养老金缺口将高达2.5万亿美元。公务员工会和被他们齐心协力推上神坛的政治家们默契有加，在近乎混乱的诡异关系中，政府承诺给公务员的养老金自然是极端的慷慨。但是，要抚平私营部门选民的愤怒，这些福利并没有足额兑现，由此造成的负债自然也只能由纳税人背负，未来情况可以预知，纳税人也无力承受如此沉重的负担。

皮尤研究中心在2010年对州政府进行的一项研究显示，只有10个州的公务员养老金足额进账。伊利诺伊州竟然只能满足总额1 190亿美元公务员养老金中46%的资金需求。皮尤研究中心指出，加州的公务员养老金缺口高达595亿美元，新泽西州缺口为344亿美元。

尽管这些数字只能反映2009年的一个侧面，但形势急剧恶化却是不争的事实。比如，在密歇根州公务员退休体系中，找不到资金来源的养老金负债已从2009年的31亿美元增加至2010年的40亿美元。

实际上，州政府已经在出手救助地方的养老金计划了。匹兹堡市正式请求宾夕法尼亚州对其养老金计划提供资金支持。可以想象，下一个问题就是联邦政府是否会救助州养老金计划。奥巴马的2009年经济刺激法案为州及地方政府带来巨额的财政赤字。2010年，美国国会通过了针对州及地方公务员养老金计划的特殊紧急救助。

那么华盛顿是否会再次出手救助行将破产的公务员养老金计

划呢？参众两院的共和党人曾提议禁止联邦政府参与州政府公务员养老金计划的出资。你可以在很多事情上信任共和党，但是在阻止政府救市这个问题上，你没有理由相信他们。

假如某个共和党总统提出，联邦政府救助州及地方养老金计划，主张对州及地方自治权采取保守态度——来自依赖州养老金基金的投资公司的压力让他们别无选择，对此，我丝毫不会感到意外。

在任何情况下，公务员养老金都是造成美国现实债务的重要原因之一，作为没有资金支持的债务，它们同样远远超出人们所知道的规模。

资本断链

这又是一个没人愿意承认的细节，因为承认这一点就意味着揭穿一个人们都不愿意看到的两难困境：如果不提高利率，就不可能为当下经济问题找到答案。将美国经济推入困境的始作俑者就是人为制造的低利率，它也是导致宏观经济失衡的根源，这种失衡让美国经济举步维艰。如果不能让利率顺应市场规律上涨，反映真实市场的资金成本，美国就不可能迎来真正的经济复苏。

美国人似乎永远都不喜欢储蓄。2011年9月，美国政府指出，美国人的储蓄仅占其收入的3.6%，这也是2007年以来的最低储蓄率。实际上，这个比例一直很低，而且在过去几十年里始终处于下行通道。20世纪80年代初，个人储蓄率还在11%以上。在格林斯潘一手造成的互联网泡沫时期，储蓄率便一落千丈，跌至4%以下。在房地产市场达到顶峰时，居民储蓄率更是跌到了不足1%。2008年年底，经历信贷危机后的轻度反弹，储蓄率在2011年才重新回到4%的水平。

对储蓄的厌恶不仅仅是美国人不可理喻的自我毁灭性格的表现，也是美国人面对当前市场乱局做出的近乎理性的反应——这个市场的基本特征就是被美联储一手把持、随意地把玩捉弄。

低利率会抑制储蓄。在写作本章时，我甚至找不到一家愿意

支付1%存款利息的银行。与此同时，同期通货膨胀率却高达3.86%，而且这个通货膨胀率是按CPI计算，事实上，CPI本身就已经低估了真实的通货膨胀水平。这意味着，把一笔钱存入储蓄账户，这笔钱每年都会贬值2.5%。因此，很多人放弃储蓄并不奇怪。

当然，在一个由市场决定利率的经济体中，这样的低利率只能存在于储蓄远远大于借款需求的情况下。设想一下：利率就是贷款人因为出借储蓄而向借款人收取的价格。对任何事物，低价格就意味着供给大于需求。但银行却没有多少可以用来放贷的储蓄，既然如此，低利率又从何而来呢？

答案就是美联储的操纵。

美联储通过设置贴现率（即商业银行向美联储借款的利率）并参照联邦基金（银行之间的同业拆借利率）而间接确定了市场利率，而美联储盯住联邦基金则是通过买卖美国国库券及其他有价证券。在买进有价证券时，美联储就是在把现金注入银行体系。

在过去20年里，格林斯潘与伯南克如愿以偿地将联邦基金利率抑制在4%以下。自信贷危机以来，该利率始终徘徊在零左右。因此，美联储已成功地向银行系统注入了更多的储备，进而压低了市场利率。大多数主流经济学家（当然也包括本·伯南克）似乎都认为，这才是人们翘首以待的复苏之路。但事实并非如此，人为制造的低利率正是复苏道路上最大的绊脚石。

这个“人为”到底意在何处呢？我的意思是说，尽管没有人储蓄，但市场上却游荡着大量的多余货币。

如果没有美联储的操纵，大量的现金存量将转化为储蓄，进而为未来消费奠定基础。但如果这些现金存量源于美联储的资金注入，而不是个人储蓄，那么它们就不会形成递延消费，它们只能表现为美元价值的稀释，它们也不会转化为投资于经济的货币。相反，银行更有可能用这笔免费资金购买国库券（也就是说，它们加剧了国债的形成），心甘情愿地接受微乎其微的利息

收益。尽管这笔免费资金几乎毫无风险，但它毕竟不能给美国创造任何经济价值。

注定上涨的利率

因此，人为制造的低利率只会为无用之物提供资金，它们的实际作用是挤出真实储蓄，进而让美国人突破量入为出的底线。

在低利率情况下，银行根本没有动机为中小公司融资。反之，信贷资金直接流向充斥着非生产性投机活动的华尔街，或是流进购房者的手里、变成政府担保的助学贷款。有资格进入债券市场的大公司还可以凭借低利率实现再融资，用储蓄回购其股票。但是，股票回购并不会带来经济增长。与此同时，既不能出售债券又得不到政府担保的中小公司被彻底排挤于信贷市场之外。如果得不到贷款，这种低利率又有什么意义呢？

银行根本就没有可用于放贷的真实资金，因为所有想得到投资回报的人都会毫不犹豫地把手里的钞票换成股票，每个人都奢望在起伏不定的股市搭上一轮潮涨。于是，一手操纵货币市场的美联储实际上是在鼓励投机，而不是在刺激投资或者储蓄。由于通货膨胀率远远超过利率，人们没有理由不花钱，因为无论是投资还是储蓄，都不可能让你持有的钞票保值，更不用说增值了。

当更多的货币进入经济生活时，美元就不再值钱，这意味着美元正在丧失购买力。换句话说，美联储的一举一动都让美国人愈加贫困。

一方面，穷人不得不把更多的钱用于基本消费，另一方面，储蓄和投资减少、投机增加，所有这一切难道就是所谓复苏的前兆吗？在我看来，这更像是把美国推进地狱。

一旦政府操纵价格，就会带来财富的重新配置，这和代表借款价格的利率是一样的。在一个健康的经济体中，资源应流向最需要它的地方。经济复苏的唯一途径就是终止20年来由美联储一手造成的资源错配。

这必然要求利率上涨。

如果美联储不再恣意操纵利率和货币供给，利率必然会上调。如果银行不能再从美联储那里得到免费资金，它们自然会转而向存款者求取资金。这就需要接受存款者提高储蓄利率的要求。随着利率的上调，将有更多的人愿意储蓄，可用于放贷的资金自然会就此增加，而这又会促进就业。此外，高利率还会提高从事投机活动的门槛，让市场的天平更倾向于合法的经营性投资。以前只服务于投机活动的信贷将彻底摆脱投机的诱惑，为合法的资本投资增加融资。显然，投机只会以牺牲一部分人的代价取悦另一部分人，而投资所带来的生产增加、就业改善、价格下降以及生活水平的提高则会让所有人受益。

即便你不同意我的关于抑制不良投资就必须提高利率的观点，也应该认识到利率上升是不可回避的现实。如果美国只是一味地消费、一味地借款，毫无远见地借新债还旧债，那么迟早有一天，贷款人会担心美国的还款能力。到那时，唯有提高利率才能补偿贷款人为此承担的风险。

如果提高利率是美国人的经济复苏之路，那么美联储为什么还要堵住这条路呢？因为任何有利于实现美国经济长期健康发展的做法都会破坏美联储试图维护的虚假繁荣，这一点美国国内肯定难以接受。不妨做一个简单算术：2011财年，美国利息支付额相当于国债总额的3%。即便是保守估计，国债在2020年也会达到24万亿美元，如果利率上调至7%（或许还要高于这个水平），每年需偿还的国债金额将达到1.68万亿美元，按2011财年预算，这个数字已经超过年度财政拨款总额，而且这个数字也超过了社会保障与医疗保险的总和。

按照这样的逻辑，到2020年，即便只是遏制国债继续增长，美国就需要取消全部可自由支配的开支，并将各项权益削减15%。设想这样的场景：美国联邦政府的唯一目的就是向民众征税，然后再支付给老年人和债权人，请记住，绝大部分债权人都是外国人。此外，美国政府还可以增税50%，而且不是仅针对富人，而是针对所有人。

但是，美国政府不太可能采取其中任何一种措施，或是说，至少不能以有效方式将这些手段结合起来。因此，国债还将继续发酵，为美国挖掘更深不见底的陷阱。政治家们都在乐此不疲地谈论减少国债，但人们没有任何理由相信真的有人能减少国债，甚至无法延缓国债的增速。总之，美国已经无力还债。

走向破产

美国还能偿还债务的日子已经屈指可数。美国政府曾向无数人承诺过无数次。今天，美国的大部分预算都被用于实现所谓的“权益”，政治家们以救世主的姿态告诉人们这是他们应得的福利。社会保障报表声称，只要到了65岁，你可以坐拥一定数额的养老金。只要有人提议改革医疗保险制度，那些蛊惑人心的政治家就会指责改革者蓄意剥夺“你的医疗保险”。

供养信托基金和联邦养老金同样是存在已久的负债。美国政府在这个国家的每个角落培育不劳而获者，不仅穷人依赖联邦政府的社保计划，即便是大公司也难离开政府的施舍。

所有这一切的基石都是国债，或者说是财政部自欺欺人地承诺要偿还的债务。

人们还可以尝试着撇除所谓的“浪费性开支”，对所有富人增税，但是很快人们就将不得不承认：纸包不住火，美国行将崩溃。美国根本就不可能履行这些义务，因此终究有人会被政府的花言巧语所蒙蔽。

我的问题是：为什么要让外国债权人的利益凌驾于美国老年人之上呢？美国民众宁愿不向他国伸手借钱或是建立什么社会保障，但是现在，人们已成瓮中之鳖，深陷困境。因此，我认为那些毕其一生纳税的美国老年人不应该为华盛顿的愚蠢无能与挥霍无度埋单，而让外国的债券持有者坐享其成。

就在我撰写本章之时，希腊的年轻人因增加税收与削减福利的“紧缩”计划而掀起暴乱。难道他们真的是不劳而获、被宠坏的孩子吗？事实的确如此，但他们的抱怨声并非没有道理。他们知

道，在自己承受打击的同时，希腊的债权人（主要是德国和瑞士银行）才不会遭受重创。

美国也将重蹈覆辙，和希腊人民一样，我也不希望美国人承受经济紧缩的惩罚。

当一个人无力偿还债务时，他就是在宣告自己的破产。随后，他只能重整旗鼓，另做打算，以期最大程度偿还债权人，但所有这一切都将无济于事。

是美国承认破产的时候了。

幻觉与现实

数字不会撒谎，而且所有数字都无一例外地表明：美国已经破产。今天，美国似乎还有一点儿偿债能力，但这毕竟只是幻觉。问题的关键是，这种幻觉将破灭。至少在眼下，人们还觉得享受超低利率的次级贷款借款人在信用上无须担心。当下，希腊政府还心存这样的幻想。

幻觉可能转瞬即变，而且往往如此。不要忘记，美国的偿债能力完全依赖于短期超低利率这个摇摆不定的基石。唯一还能让人们故作镇静地装作尚能还债的方法就是，按接近于零的利率借新债还旧债。我之所以说假装，是因为如果你只能借债还钱的话，实际上相当于没有偿还任何债务。然而，除了维持人为制造的低利率，还需要债权人给予足够的配合，否则这种自欺欺人便不可维持。

如前所述，我相信，美国财政部正在上演一个规模宏大的“庞氏骗局”，国债数额持续攀升。即便是在克林顿执政期间，尽管预算赤字已在意料之中，但国债依旧连年增加。每当有一种长期国债到期，政府就只能出售新债券以偿还到期债券。每当支付利息的期限到来时，政府就只能借钱付息。这与伯尼·麦道夫的投资骗局如出一辙，它“流行”一时，但不可能“流行”一世，当很多人同时索取收益时，骗局便不攻自破。

那么在美国的债权人要求还款时，会发生怎样的情况呢？就目前而言，美国还可以通过销售短期国债弥补其财政赤字。它之所以能这样做，就是因为短期国债的利率远低于长期国债。这有助于暂时减少当前的赤字规模。但如此做法的风险在于，当利率最终不可抵挡地上涨时，未来的赤字将急剧膨胀。不过，政治家们宁愿采取维护其政治前途的权宜之计，也不愿选择真正稳健的财政政策。房产所有人在可调整利率抵押贷款上就犯了相同的错误，目光短浅促使他们为了支付较低首付款而不得不承受自己无力偿还的高月供。问题是，一旦他们不得不逐月支付高得离谱的月供时，很多借款人就束手无策了。此时，唯一可以预见的结局就是违约。

随着美元持续贬值，即便是以CPI表示的通货膨胀率也会涨到难以接受的水平。到那时，美国当然不可能指望债权人依旧按如此低的利率发放贷款。一旦发展到这种地步，让美国头痛的不仅是如何支付利息，即便是偿还本金也会变得难上加难。

比如，假设一笔债务即将到期，美国将在短期内偿还超过5万亿美元的债务。由于这个数字已超过联邦政府年度税收的两倍，美国到哪里去找偿还这笔巨额债务的资金呢？最常见的回答是，不必急着还债，因为我们还要继续借用这笔钱。但如果借不到钱，该如何呢？在高通货膨胀环境中，由于美国国债收益率太低，导致债权人不同意美国的续借要求，又会怎样呢？

美国人可以永久借款而无须偿还的想法显然荒诞至极，这个可笑假设的另一面无非是说，其他国家愿意把钱借给美国，而且永远不要求美国还钱。这样的假设显然忽略了借贷过程中最重要的一个特征：借债还钱。任何人都可以发放贷款，借贷交易的关键就是要保证借款人如约还款。如果你的贷款没有获得清偿，这就不是贷款。当贷款人发现自己变成施舍者时，施舍便会就此而止。

迟早有一天，美联储将面对一个尴尬的现实，而且是一个它千方百计不愿面对的现实。美联储维持低利率的能力依赖于它遏制通货膨胀的承诺。但这种承诺更像是烟幕弹，因此其可信度的

基础不过是一个彻头彻尾的谎言。大多数人并没有意识到这是一个谎言，但谎言毕竟是谎言，现实终会揭穿谎言。只有债权人信任美联储的这种承诺，信任美联储有能力抑制通货膨胀，它才能继续维持低利率。但是，尽管美联储始终大张旗鼓地鼓吹抑制通货膨胀，但也只是停留在嘴上而已。实际上，美联储之所以会装作没有通货膨胀，主要原因就在于它很清楚：自己还没有准备好对付通货膨胀。于是，它只能装作根本就不存在通货膨胀，因此它也就不必对付通货膨胀了。但前提是美联储一定要维持这种幻觉，于是，它只能撒谎，只能自欺欺人，只能期盼着好运从天而降。

在某个时点，如果CPI涨幅太大，美联储要么大幅提高利率，要么就只能卸下抗通货膨胀卫士的伪装。如果CPI涨幅为5%且美联储准备以提高利率抑制CPI进一步上涨，那么即便将利率从目前的零水平上调25个基点，也很难奏效。要达到目的，美联储显然还需采取更积极的对策。即便是将利率上调到3%，也不足以解决问题，因为真实利率依旧为负数。而负利率不仅不能遏制通货膨胀，还会导致通货膨胀进一步加剧。事实上，要控制通货膨胀至少需要联邦基金的利率达到7%。不过，一旦联邦基金利率上调至7%，美国就将和希腊一样无法偿付国债利息。

人们应该还记得，就在希腊债务危机爆发之前几年，希腊人还享受着史上最低的利率。正是凭借这种反常的低利率，他们才能像今天的美国人一样故作镇静地对偿债能力信心十足。当然，只要能维持低利率，偿还债务就没有问题。但低利率依赖于一个错误的假设，那就是希腊人不缺钱，而且能如约还钱，美国的低利率同样依赖于这样一个错误的前提。一旦这个前提受到质疑，希腊人的美梦就会破灭，他们既不能按低利率续约借款，又缺少偿还更高利息的收入。一旦人们意识到这已成为不可逆转的事实，这座没有基础的债务大厦便会轰然倒塌。

希腊与美国的主要区别在于，前者不能像后者那样随心所欲地印制钞票。但是，美联储可以发行美元这一事实根本无助于增强债权人信心，它或许还可以为债权人带来一丝安慰，然而一旦感受到美元贬值的痛楚，一切都将改变。

债权人迟早会对美国人说不，那时，传说中的借贷游戏便会戛然而止。不再有美妙的音乐，只有债权人的咆哮。每当我向财经巨头们提出这个显而易见的问题时，他们总会对此嗤之以鼻：这种事情在理论上不会发生，因为美联储将无限期地维持低利率。就像房价不可能无休止地上涨一样，利率也不可能无止境地维持低位。另一个让我感到颇有趣味的是，同样是这些人，他们曾坚定不移地认为房价还将上涨，而今又主张利率将继续维持低位。

遗憾的是，在通货膨胀率继续发酵的大环境中，美联储人为维持低利率的唯一手段就是制造更严重的通货膨胀。债权人之所以还愿意按低利率借款给美国，就是因为他们相信通货膨胀不会成为问题，如果通货膨胀出现问题，美联储马上就会失去借款来源。一旦债权人认为通货膨胀已不可逆转，债权人就会拒绝再借款给美国。因此，为维持低利率，美联储就必须回购债权人拒绝展期的债券。这里的问题在于，美联储为偿付到期债务而发行的美元越多，回购债务带来的通货膨胀就越严重。而且这是一个自我强化的恶性循环过程，等不了多长时间，美联储不仅需要回购国库券，还有所有以美元计价的债务。一旦债券票面利率低于官方公布的通货膨胀率，任何私人购买者都不会再购买公司债券或是市政债券。到那时，美国的资产负债表将彻底崩溃。此时，通货膨胀的烈火马上会将美元和美国经济烧成灰烬；到那时，美国将别无选择，要么面对恶性通货膨胀，要么违约。那时的美国将进退两难、举步维艰，任何选择都将让它踏向崩溃的悬崖。如果美联储做出正确选择，主动大幅上调利率，就会捅破美国的泡沫经济。尽管联邦政府还会寄希望于根据“不良资产救助计划”继续拯救水深火热中的银行，但这一次它注定无力拯救任何一家银行。纵使美联储再神通广大，也不可能同时采取松紧兼备的货币政策。如果上调利率，紧缩货币供给，联邦政府就无力启动另一轮救市。在这样的背景下，不动产价格必定再次大幅下挫，失业率高企，联邦政府与很多州政府将被置于无力清偿到期债务的境地。由此招致的经济紧缩注定比2008年的那一轮更惨烈。更糟糕的消息是，仅仅如此还算是最乐观的景象，如果美联储拒绝接受这样的事实，结果必将更加晦暗无望。如果美联储继续以加大货币供给量的手段阻止债务危机的到来，其结局必然是恶性通货

膨胀以及美国的彻底破产，当然，人们的生活也不可能一切如故。

债务重组

因此，美国必须承认这个显而易见的事实：美国的纳税人已根本无力偿还联邦政府欠下的巨债，这意味着美国的债权人将损失惨重。此时，仅有两个尚需解答的问题。

第一个问题是，如何应对损失。美国的债权人要么无法获得全额清偿，要么即便全额清偿，他们拿到手的美元也大打折扣，根本就买不到他们预期可买到的东西。因此，美国要么违约，要么任通货膨胀肆虐，但忠实地履约义务已绝非可能。既然只能两者选其一，违约显然更可取，即便对美国的债权人来说违约是退而求其次的方案。第二个问题是，违约的时机。美国的违约到底是为了主动规避债务危机，还是对债务危机做出消极的应对？违约到底是依据美国主动选择的条款，还是完全受制于债权人强加的约定？我的观点是，既然迟早都要违约，那就越早越好；此外，如果是美国主动提出违约，至少还可以占据更有利的位置。

在这里，违约并不意味着彻底放弃偿债义务。我想说的是，通过债务重组，让债权人的受偿额低于其债权金额。

这就是说，如果美国政府欠你1美元，那么你将无法100%地收回这1美元，或许你只能拿到30美分。根据你的身份以及欠款的性质，决定你收回的资金多少。

对于美国到底应该还谁的钱以及应该还多少，这肯定是个争论不休的问题。尽管这种事情通常应由破产法庭处理，但没有法官可以约束美国，能决定这件事的只有美国自己。

美国准备针对社保福利进行经济状况调查，这当然是应该做的事情，对其他负债为什么就不能考虑收入差异呢？利润丰厚的银行可能赚得还不如死守储蓄账户的老妪，这或许是最公平的。在偿还债务这个问题上，我们同样可以偏袒美国人。

或许我们应该对所有债权人一视同仁，但是如果承认短期国债与长期国债不是美国的全部债务，某些其他开支同样是一种负债，比如权益计划，情况自然就会复杂得多。

这些问题都不是可以轻易回答的。然而，只要美国还继续装作不会违约，我们就不可能理性地思考和讨论这个问题。这也是美国必须将承认破产这一事实作为第一步的原因所在。

违约固然可怕，但别无选择

我很清楚，经济权威们在听到我的评论时会作何反应。

彼得·希夫居然说我们应该违约！这是何等的没有责任心啊！他怎么敢放出如此不负责任的言辞！

在2011年爆发的债务上限之争中，人们亦曾经历过同样歇斯底里的咆哮，而让两党各派领导人唯一接受的结论就是：违约是不可接受的。实际上，在他们的相互诋毁、相互责骂中，双方都在指责对方“宁愿违约，也不愿勒紧腰带”，或是“宁愿违约，也不愿放弃对富人减税”。

违约最令人忌讳，但是当忌讳无法规避时该如何应对呢？事实上，如果最初把违约摆在桌面上，债权人就可以从一开始就认识到他们根本没有可能秋毫无损。从债权人的角度看，美国原本就应该正式承认自己一直在经营着有史以来规模最大的“庞氏骗局”，还应郑重其事地告诉债权人：违约是不可避免的。美国的领导人本可以正式告知债权人，美国将把偿付债务置于其他各项政府开支的优先地位，从而将违约置于默认选项以外，但他们没有这样做。不要忘记，债务上限是美国强加给自己的约束，而无法提高上限就意味着是美国自己拒绝借款。然而，在美国触及“贷款上限”时又会怎样呢？这是一个绝不能突破的上限，因为美国根本就没有能力提高这个上限。债权人早已知晓答案，是美国自己透露了这个答案。如果他们拒绝为美国提供贷款，那美国就可以拒绝偿还已从他们那里借到的钱。

归根到底，如果想偿还债务，美国就需要在增税的同时放弃

大政府的幻想。政府的唯一职能就是征税和减少债务，否则美国或将成为他国或华尔街的殖民地。你认为这种可能性离这种情况发生还远吗？

如果在增税50%的同时将债务稳定于当前水平呢？这同样无济于事，只能使美国陷入深渊，让所有财富创造者逃离美国或是一头钻进黑市。

维持偿债能力的唯一可行之路就是借助于大规模通货膨胀，但大规模通货膨胀的本质就是违约。的确，美国还会偿还债权人的债务，但代价是他拿到的美元已贬值一半，甚至更少。诚然，美国民众还能拿到社保福利金，但我们绝对可以保证，福利金的增长速度肯定不及美国印钞厂造成的美元贬值速度。

事实上，美国根本就无力偿还这些巨额债务。美国越早承认这一点，结局或许更乐观一点儿。如果美国能当机立断地承认自己已经破产，且未偿还债务依旧“只有”15万亿～　16万亿美元，那么无论是债权人，还是美国自己，都会比坐等债务规模触及20万亿乃至25万亿美元天堑时更好过一点儿！此时的问题已不关乎违约本身是好是坏，而在于是否还有比违约更好的选择。不可否认的是通货膨胀远比债务重组可怕，因为任通货膨胀肆虐给美国经济带来的危害以及让债权人遭受的真实损失都将无比巨大。今天，美国已无须矫正航向，因为它已经无从选择。每年，美国的财政赤字都在膨胀，债务的增长都在加速。美国不仅不能减少债务，甚至已无力阻止其加速膨胀。

两党都在吹嘘其如何将赤字控制于股掌之间，但到头来，他们只能落得更尴尬的下场，留下一个可有可无的委员会、超级委员会或是各种意在减少可自由支配开支等不伦不类的协议。然而，他们却对削减债务的建议置若罔闻，一而再再而三地推迟最简单、同时也是唯一可行的选择。

即便确能达成某种协议，它所带来的改善也微不足道。政治家们总喜欢让数字听起来大得惊人，于是，他们推出10年之久的削减开支计划，这听起来的确很有震撼力，就像在2011年，他们曾提出1.2万亿美元自动生效的削减开支计划，并以此作为提

高债务上限的部分内容。实际上，所谓的“削减”也只能对应债务利息的减少，而依旧给未来10年留下数万亿美元的债务。任何“削减”都不会带来政府开支的减少，唯一减少的只能是政府开支的增长率，或许唯一值得期待的“削减”只能出现在第一年。不过，我们在2012年注定不会看到任何“削减”。因此，国会不可能一方面口口声声地宣称要削减开支，另一方面又按兵不动。投票通过在未来若干年实施开支削减计划并不难，因为每个人都心知肚明：它几乎不可能通过国会立法。今天的国会不能要求未来的国会遵守它提出的预算提议，因此，这些提议归根到底也只能是建议，毫无立法约束力。在现实中，人们总能为推迟削减开支找到充分的理由。

于是，每个人都装作他们能解决债务问题。共和党口口声声说的是平均预算修正案，但他们知道这是一种既无害又能证明自己的方法。要在国会提议宪法修订案，首先需要在参议院赢得67票，在众议院赢得290票，其次还需要38个州批准该修正案。

考虑到如此高的门槛，共和党立法者当然会表现出高高在上的廉洁姿态，无所畏惧地抨击政府开支，因为他们很清楚，平衡预算遥遥无期，他们还无须承受这样的束缚。

民主党则故作姿态地对富人税大肆宣扬，言语之中似乎只要小布什政府的减税法案到期，将最高利率上调几个百分点，美国的债务问题便迎刃而解。不过，如果你想借助于压榨富人实现预算平衡，就需要对他们的全部收入征税，而一旦这样做，我们就会发现富人的应税收入不断萎缩。美国还可以通过对所有人增税实现预算平衡，但这需要一个前提，那就是大幅提高所有人的应税收入，唯有如此才能达到增加税收的最终目的。

共和党主张以修正案形式将平衡预算纳入宪法，民主党则主张增加富人税，究其根本，分歧就在于如何营造美国债务可控的假象。每个人都想装作自己还能如期还债，但事实上早已无力还债。

从道德视角看，美国无须担心，承认现实并不可怕，而承诺国会曾经一贯承诺的事情（即如约偿债）才是不道德的，因为这

些不可持续的计划将让子孙后代背负无法偿还的债务。我认为，让美国最大的债权人承担一部分损失并不是什么坏事，他们一直在左右美国的预算，他们或许也看过我的书，因此他们应该知道，他们一直在向一个原本就手头拮据的国家提供借款。

美国的信用等级和借款能力在未来又会怎样呢？的确，违约肯定会让美国难以借到低成本的资金。就像那些有意放弃抵押品的借款人一样，美国在违约那一刻就已经知道自己未来的借款成本将提高，但思前想后、权衡利弊，违约依旧是明智的选择。任何阻止美国政府借款的事情都是好事。首先，借来的钱无非是用于政府扩容，而牺牲的则是美国经济。其次，美国不仅要偿还这笔钱，还要支付利息。我可不想把钱借给政府，让它拿我的钱偿还那些用于政府开支的贷款，从一开始，我就不会把钱借给这样的政府。如果政府运转良好，那么它就不会无休止地借款。对于美国来说，它只应利用短期借款应对紧急情况。只有在限制其职能范围和约束其开支的原则下重建政府，美国才能被贷款人视作安全的借款人，而不是像现在这样，完全是一个赖账不还的无赖。

彻底清算

现在，我们不妨设想一下，破产的美国会是怎样的。它不会再装腔作势，摆出一副高高在上的姿态，也不会绞尽脑汁地摆布政府和金融体系，到那时，一切将从头开始，重塑一个全新的美国。

届时，为了在能力范围内履行所有偿债义务，美国政府将拍卖其全部资产，关闭所有政府机构和部门。我们在第十章讨论的方案在破产状态下不仅是可行的，而且是不可避免的。

所有不必要的开支将被禁止，并交由州政府和私营部门负责。联邦政府拥有的土地和建筑物都将被拍卖，联邦政府的各种补贴计划将全部终止。美国政府将以快捷而有序的方式对全部财务实施清算。

在出售全部可出售资产并偿还全部可偿还负债之后，剩下的

未偿债务将被一笔勾销。联邦政府的资产负债表将再次变成一张白纸。就像一家彻底摆脱不良投资的企业一样，美国政府也将彻底摆脱华盛顿在20世纪使出的无数昏招。这将是一个让美国认识自我、校准航向、重新走向光明的契机。

今天，之所以存在社会保障和农业补贴税之类的福利政策，并不是因为人们认为这些政策有益，而是为了维护他们的既得利益，于是改革者自然会被他们视为极端派。如果破产促使人们废弃这些政策，尤其是在人们意识到当前困境的根源时，你还会认为美国真的需要它们吗？

如果美国政府连续几年被置于破产状态，那么地方政府就可以顺势而起，提供原来由华盛顿提供的重要服务。非营利及宗教机构将会如雨后春笋般蓬勃而生，填补因医疗保险等政策缺失而留下的空白。那些依附于政府的企业和家庭将学会自力更生。

那些一直被政府支持的行业，如再生能源行业乃至金融业的大部分领域，都将日趋萎缩，或以重组获得新生，或就此彻底灭亡。财富将在经济价值的引导下重新配置，而不再受政治家偏好的左右。

人们将摆脱今天这般不可持续的疯狂世界或是末日后的痛苦。那里没有同类相食的残酷搏杀，也无须为了实现供求均衡而将房产变成废墟。这是一段必须面对的某种程度的“紧缩”时期，也是消除美国经济毒瘤的关键时期。

这里有一个问题：美国还有其他可以选择的出路吗？或许有，伪装其内心的空虚，故作镇静地装作自己还能如约偿债，直到有一天，如梦方醒的债权人开始挤兑，恰如我们在希腊看到的情形；抑或可以凭借通货膨胀摆脱还债之苦，但美国却要冒着恶性通货膨胀的危险，并最终陷入彻底崩溃的万劫不复之地。

美国的经济和政府坐在一辆完全失控的汽车里，不断加速，正在滑向冰冷刺骨的深渊。我想说的是，美国必须在跌入这个万劫不复的深渊之前转动方向盘，调整方向，选择一个还可以生还的沟渠，而不是无底的深渊。当然，一场恶性事故注定无法避

免。最好的选择就是竭尽全力地控制这辆车，为即将到来的撞击做好准备。

第十二章
投资之道：现金为王

任何一个关心当前世事的人都知道，美国经济和全球经济瞬息万变。你要担心自己的家庭，要担心自己的工作，你会因自己的投资组合和退休金账户而心神不定、提心吊胆。人们想知道如何保护自己，免受焦虑的侵扰，或是希望借助巨变和日渐放大的不确定性获取利润。

这其中的核心问题在于：以前安全的事情现在或许不再安全。安全曾经一向以美元和美国国库券为标志，但正如前面11章所说的那样，美元并不安全，美国国库券市场则是下一个破裂的泡沫。总之，没有任何东西是安全的。

但是在这种转瞬即逝的变化中，总会有某些东西是横亘不变的，塑造当今经济的趋势和动态与10年之前并没有不同。谈及如何进行长期投资这个问题，10年以来，我始终送给客户同一个建议。10年之前，我对美国经济和全球经济未来的预测正在一幕幕展现在眼前，某些预测变成现实的速度甚至超乎我的料想，某些则慢得多。

在某种程度上，投资非常像玩扑克牌：重要的不是你坐在牌桌旁赢了几次或是手里有多少筹码，而是在你离开牌桌兑现时手里还剩下多少筹码。如果玩过扑克牌的话，你会知道稳健的玩法或许需要你输几次，而不是从不言败、从不退让。有时，装聋作哑或许就能帮你多赢几次。但是就整个游戏过程而言，最了解这项游戏的人注定最有可能成为最终的胜利者。

什么是投资

政治家们一向擅长偷梁换柱，近几年，经常被他们曲解的两个词就是“投资”和“投机”。他们都知道，投资包含着一种积极的内涵，而投机则是一个贬义词。因此，奥巴马总统才用“投资”这个词指代所有的政府开支行为，而国会议员们则喜欢用“投机”这

个词描绘他们打算指责、攻击的所有金融活动。

但这两个词各有所指，而且我们有必要为它们正名。

每每谈及“投资”这个词最有意义同时也是最传统的含义，我就会想起父亲曾讲过的一个故事。在最初踏入投资行业时，每当谈到投资，客户的第一个问题往往是：“它的回报怎样？”这就是投资的本质：购买某个东西，并因拥有这个东西而得到回报。

如果你购置一套公寓作为投资，那么你就可以收取房租。如果你购买债券，你就可以获得利息。有些股票也会支付股利。实际上，这恰恰就是父亲的客户们提出的问题：“它的回报怎样？”

投机则略有不同——它实际上就是一个贴错标签的投资。就像所有政治家一样，你的经纪人也会意识到投机顶着一个负面光环。因此，对经纪人来说，吸引客户最好的办法就是说服他们：你是在投资，而不是在投机。但是，如果你购买一种资产完全是因为你希望随后能以更高的价格卖出它，那么你就是在投机。今天，对很多人来说，投资的定义就是低买高卖。但这个定义显然更适合于投机，因为它的基础并不在于资产的某种基础价值，而是寄希望于有人愿意出更高的价格。在近年频繁出现的股票及不动产泡沫中，就充斥着被伪装成投资的投机成分。

相比于我父亲的经历，今天的股票经纪人灌输给客户的投资理念都是围绕股票展开的，而客户提出的第一个问题通常就是：“价格是多少？”按照这样的思维，低价位股票比高价位股票拥有更大的上涨空间。事实上，股票价格本身并不能体现股票的任何内在价值。100美元的股价对一家公司或许已经算很便宜了，而5美元的股价对另一家公司来说可能已经很高了。股价只体现为一种相对于其他变量的价格，如收益、账面价值或销售额。此外，要计算一家公司的市场价值，我们需知道这家公司发行流通的股票总数。

投机相对于投资的盛行已经改变了市场的形态。不妨想想美国电话电报公司的股票及其债券。以前，投资者在购买其股票时，公司往往会支付相当可观的股利，以弥补它相对于债券的两

个缺陷：既要承受风险（投资者或许无法收回投入的资金），又不能获得利息收益。

今天的情况恰恰相反。投资者把持有股票看作一种特权，因为股票可以让投资者分享公司成长带来的回报。按照这个逻辑，投资者根本无须得到任何额外的补偿。债券持有者则被视为傻瓜：他们把自己的钱借给公司，但却不能分享公司成长带来的好处。我们可以发现隐藏于其中的基本谬论，即股价只会上涨。

当然，与2000年相比，今天的很多股票都已经下跌了，但破产的公司却寥寥无几。这意味着股票投资者往往会遭遇价值损失，而债券投资者在困境中却不会被抛弃。另外，股票投资者往往不会因为持有股票而得到回报。在互联网泡沫时期，股利曾被视为陈旧老套的思维。但是到了今天，股利又逐渐在美国公司盛行。我之所以建议投资者购买外国股票，是因为这些股票更有可能支付股利，而且股利更高。（这里面还有其他很多原因，我们随后将会讨论。）

如何理解投资

要投资成功，首先必须采取长期投资的视角。如果你的时间窗口只有几年，那么你实际上并不是在投资。的确，几年的时间也仅够你投机（你的赌注是股价还将上涨）。但在这短短的几年里，股价完全有可能下跌。如果时间跨度较小，在股价尚未真正复苏时，你的股票可能已经出手。但是在现实的熊市环境中，最好还是把股票留在手里。

原因很简单：在短期内，市场上有太多的“噪声”。在任何既定时刻，任何合理的投资策略都有可能让投资者赔钱。只有在长期内，这种投资策略的优势才能得以体现。可以这样比喻：在篮球赛中，即便最好的投手也会在个别场次遭遇滑铁卢。只有通过整个赛季的检验，才能体现他最佳投手的本色。

因此，如果我们采取长期视角，就不能回避这样一个问题：10年或者20年之后与今天会有什么不同？从地缘政治角度看，我认为肯定会发生翻天覆地的变化。

今天，美国依旧是全球经济的中心，被视为世界上最富有的国家，而美元则是储备货币。即使不生产任何东西，美国人依旧可以买得起任何东西。美国的利率极低，因此可以疯狂无度地借债。

但美国的全球地位正在改变，美国人正在寅吃卯粮，处于入不敷出的状况，这样的情形不可能永远持续下去。这种没有生产支撑的消费注定会走到终点，抑或缓慢衰减，抑或戛然而止。

到那时，美国该怎么办呢？首先，问问自己：我们是怎样做到不生产就能消费的呢？那是因为其他人的生产超过消费。我们怎么能借到钱呢？那是因为有人在放贷。换句话说，美国人之所以能寅吃卯粮，是因为这个世界上还有很多人选择量入为出。

因此，在世界的某个地方，债权人多于债务人，那里存在被压制的需求和剩余的生产。在未来的某一天，这些经济体将面临需求的爆发性增长，而美国则会遭遇需求下滑。

你当然想投资那些将面对更富有顾客的企业。这就是说，人们在眼下最心仪的投资目标应该是那些人们甘于储蓄、勤于劳动的地方，这样，未来，当他们释放强大的消费能量时，你就可以分享他们的财富。

大多数美国人都债务缠身，被压得透不过气，而大多数亚洲人则腰缠万贯，被储蓄压得透不过气。这里有一个非常有说服力的细节：在中国，90%的汽车购买者选择全款购买；在美国，85%的汽车购买者选择贷款购买。想想，这对两个国家未来的消费者意味着什么呢？中国的汽车购买者不仅在今天有能力买汽车，而且在明天还有能力更换新汽车，并且无须借一分钱。

当其他国家不再投入资金购买美国国库券，它们就会拥有更多的可支配收入。这些资金要么转化为消费，要么变成投资，而且更有可能成为本国投资。

归根到底，购买力正在转移。你应该尽可能地投资那些即将受益于这种变迁的公司，而且它们大多是外国公司。当然，很多

外国公司还是以商品出口美国为主业，但它们显然不是我所说的外国公司。此外，如果某些美国公司以那些市场需求剧增的经济体为主要市场，那么它们同样符合我的投资标准。不过，我在这里还有一种担心，一旦美国经济跌入深渊，政治家们肯定会以这些趁火打劫的公司当替罪羊，把它们定罪为让“其他人”遭殃的罪魁祸首。这就为实行“暴利税”提供了政治把柄，而这样的税收必定会削弱美国出口商的赢利能力。

如果说我关于购买力向发展中国家转移的理论是正确的，那么原材料行业应成为最大的受益者。如果中国和印度开始增加支出，对原材料的需求必然大幅增加。从前没有汽车、洗碗机或是洗衣机的人将购买这些商品，而制造这些商品的原材料、驱动它们的动力燃料都会日渐稀缺。的确，他们还会投入很大一部分资金为美国人制造商品，但是他们为自己生产的商品可能更倾向于具有资源密集型特征。

此外，随着人们更加富有，他们的饮食不仅数量会更多，而且饮食结构也会更复杂。首先，较富有阶层的肉类食用量总体上较多，而饲养牛和猪等家畜也需要消耗大量的粮食作物。在食用牛排时，间接食用的谷物数量自然多于直接食用谷物的数量。因此，农业是一个极富投资前景的行业。

几个值得推崇的投资地

在挑选投资地和货币时，我并不是随意为之的。我对它们的货币政策、市场监管、税收、政局稳定性、自然资源禀赋等诸多方面进行了深入研究。

我在2012年推荐的投资首选国家或地区与2008年的观点基本一致，只不过鉴于这些国家或地区的政府和经济对2008~2009年金融危机做出的不同反应，使得其中一些比4年前更强大，另一些则略显疲态。此外，随着美国逐渐逼近“大崩溃”，我更有必要强调这些国家或地区对美国购买力的依赖程度。

我喜欢的投资首选国家或地区以及我喜欢它们的部分理由如

下。

澳大利亚

澳大利亚似乎有点儿像我们期待中的美国。首先，澳大利亚是一个大国，而且是一个英语国家，拥有生机勃勃的金融业和丰富的自然资源，但澳大利亚还有很多美国不具备的优势。

澳大利亚人有幸逃过2008~2009年的金融危机。尽管强大的银行业体系是它没有经历这场危机的重要原因之一，但最重要的还是它的出口市场：主要出口地都是亚洲国家。因此，当美国人惊恐万分、惶惶不可终日、陆续丢弃自己的房产时，中国人在买房，澳大利亚人则在卖房。

澳大利亚丰富的天然气资源是另一个重要因素，这个国家对油价起伏或是燃料运输业的变化极不敏感。强有力的政府控制促使政府机构的运营成本减少了1.25%~1.5%，尽管这个数字并不显眼，但是在大多数国家走向相反方向时，这样的节约无疑引人注目。

从2008年年底的最低点开始，澳元对美元的汇率在2011年年底再度降至新低，贬值幅度高达60%。

新加坡

新加坡拥有世界上最自由的经济，这一点应该是毋庸置疑的，这也是新加坡人越来越富有的原因之一。自2000年以来，新加坡的国内生产总值已翻了一番，且经济增长未显露丝毫减速迹象。整个国家处于充分就业状态，而且新加坡人拥有极高的个人储蓄率。

在美国市场需求一蹶不振的情况下，新加坡人则积蓄着巨大的需求膨胀力。但新加坡的希望并不在于新加坡人拥有的财富，而是和澳大利亚一样，它拥有一个前途无量、生机盎然的市场。

新加坡拥有巨大的贸易盈余（按人均基数衡量），尽管它的

大部分贸易盈余源于对美国的出口，但与亚洲其他地区贸易的迅猛发展无疑也是一个重要因素。新加坡为中国、澳大利亚和印度市场提供了大量的制造品。

中国香港

中国香港拥有低水平的税收和宽松的市场监管，香港证券交易所是世界第五大证券交易所，截至2011年年底，交易证券的市值达到2.7万亿美元。

作为中国版图上小得不能再小的弹丸之地，它实行了不同于内地的特殊政治制度。在“一国两制”的政策下，香港保持原有的资本主义经济制度。这可以解释香港何以成为世界财富中心以及各公司为何急于将总部驻扎在这里。

毫不奇怪，香港的半数出口目的地在中国内地。尽管美国和日本也是香港的主要出口市场，但随着制造业务逐渐迁至内地，香港经济将越来越多地呈现出服务业主导的特征。

新西兰

作为太平洋海域另一个拥有巨大潜能的小国，新西兰的国内生产总值自2000年以来已翻了一番多。在经历了2009年的颓势之后，尽管新西兰经济增长缓慢，但反弹迹象明显。

在稳步实现由农业向制造业转换的过程中，新西兰正在寻求加入全球自由贸易体系。2008年，《中国政府和新西兰政府自由贸易协定》也成为中国与发达国家签署的第一份自由贸易协定。

一旦新西兰成为中国和澳大利亚的主要出口国，那么它将前途无量。

瑞士

如果把美国比作败家子，那瑞士就是脚踏实地、保持真实自

我的年轻人。瑞士人依旧坚持着瑞士和美国在建国时所遵循的基本原则，包括联邦制度和不结盟立场。

瑞士始终没有加入欧盟，更不说采用欧元了。它不仅一直是很多顶级银行和保险公司的家园，制造业和化学公司也在这里生根发芽、蓬勃发展。

地处欧洲中部的瑞士原本应是纷争的中心，但这个国家却始终坚持不可动摇的独立精神，也让它成为“沙漠中的一个绿洲”。在瑞士做生意显然要比在欧盟国家容易得多。

挪威

我一直把挪威称为欧洲的秘境。和瑞士一样，挪威也始终坚持使用自己的货币——挪威克朗。挪威不仅是世界最大的石油出口国之一，而且是一个盛产鱼类、木材和矿产资源丰富的国家。

同样，作为一个欧洲国家，依赖于对其次欧洲国家的出口是一个致命缺陷。但是在出售石油和其他自然资源时，挪威对应的市场则是全球性的。因此，一旦欧洲陷入深度萧条，挪威完全有能力实现自我调整。

此外，在亲身经历了社会福利国家遭遇的种种问题之后，挪威的政治钟摆也开始动摇。

荷兰

人们或许都知道，美国是世界上最大的农业出口国，法国位居次席。但人们或许不知道的是，荷兰竟然是世界第三大农业出口国。同样令人不可思议的是，荷兰的格罗宁根天然气田还是欧洲最大的天然气田。

荷兰不仅拥有稳定的经济，而且是一个积极的贸易合作伙伴，坐拥巨额贸易盈余。诚然，它也搭上了欧元的快速列车，但对那些寻求规避欧元风险的人来说，荷兰是一个好去处。

加拿大

制造、采矿、石油钻井、开采及木材业，加拿大做的事情似乎都是美国正在放弃的事情。

看看加拿大的经济增长数据，你或许会以为它是一个发展中国家，其国内生产总值在2002~2010年翻了一番。加拿大的银行体系同样比美国稳健，根基也更牢固。按人均国内生产总值计算，加拿大随时可以赶超美国。

加拿大的短板在于它对美国经济的依赖性太强，但是随着与美国贸易的减少，加拿大与其他发展中国家的贸易将会持续升温，从而填补美国的空白。

中国

这本书贯穿始末都在谈论美国政府与美国经济遇到的严峻问题。既然如此，我为什么还要建议你投资于像中国这样的社会主义国家呢？

首先，我们需要认识到的是，任何国家都不可能是绝对自由的，在“希夫式国家”创建之前，也不会存在一个绝对自由的市场。如果你想找一个可以创造和增加财富的地方，还是应该着眼于自由度最大的经济体。

在按这个标准判断一个国家时，务必牢记，政治自由和经济自由是有区别的。也就是说，资本主义并不天然等同于民主。不妨想想19世纪的美国，那时的美国社会并不自由。女性没有投票权，男性也只能在21岁之后才享有投票权，这就意味着他们在参加投票之前至少已经工作了5年。文化测试、人头税以及财产数额等要求让很多人丧失了投票权。参议员的人选由州立法机构确定，而非大选。选举团实际上就是最终选举总统的精英团。

尽管那时的美国在政治上还不够民主，但经济却自由得多。既没有过多的市场监管，也没有补贴，更不用说政府的救市了。税收更是只有今天的一小部分。

同样，中国在政治上接受中央政府的统一领导，但中国经济已不再是中央政府或共产党统一领导下的指令性经济。在很多方面，它的经济比美国更自由。“度假村之王”斯蒂夫·韦恩已将大部分业务转移至中国，部分原因就像他自己所说的那样：“美国政府的政策令人气馁，让人扫兴……他们在阻挠投资，他们在限制就业。”对此 ，可口可乐公司首席执行官穆泰康深有同感，2011年9月，他曾对《金融时报》说，从很多角度看，在中国做生意比在美国容易得多。

当然，我并不是说中国是自由的乐土。我想说的是，包括中国在内的很多国家都是滋养经济增长的沃土。

三足鼎立方为稳

任何一个投资组合都需要遵守平衡原则。我喜欢类似于三条腿椅子这样的稳定形态，如果缺少一条腿，整个体系都会失稳。很多投资顾问和经纪人都知道，平衡是不可或缺的，但是在今天，依赖传统思维的人就是在用不牢靠的腿制造一把椅子。

我的投资策略就是建立一把稳固的椅子，它有三条坚不可摧的腿：（1）所属板块恰当且支付股利的股票；（2）流动性充足且波动性较小的投资，如现金和外国债券，（3）黄金及金矿公司的股票。

我曾在《美元大崩溃》与《熊市下的投资之道》（The Little Book of Bull Moves and Bear Markets）中推荐过这种投资策略。自“美元大崩溃”兑现以来，我一直在帮助投资者为这场不可避免的危机做准备，今天，我认为这依旧是投资者的当务之急。在我的预测中，很多都已兑现，而这也进一步让我坚信我的投资策略是恰当且行之有效的。不管怎么说，我在前面的几本书里已经对这种策略进行了完整而深入的解析，因此，我只想在此做一番蜻蜓点水似的简要勾勒。如果有些读者没有看过这些书，或是希望我能做出更完全、更深刻的剖析，我还是建议您先认真阅读一下《美元大崩溃（2.0版）》及《熊市下的投资之道》。

在消费群体不断扩大的行业中寻找投资机会

请记住，购买股票的最佳理由不只是因为你认为股价会上涨——这是彻头彻尾的投机，还应该是因为股票会支付股息。因此，一定要盯住那些消费群体不断扩大且现金保有量稳步增加的公司和行业，比如向中国出售汽车或向印度推销洗衣机的公司。我们不可能准确预见这些公司的股价会在什么时候上涨，有可能是3年以后，抑或是10年之后，但是只要你能长期持有这些股票，股息就会让你的等待有所回报。

我不接受大多数专业投资顾问的所谓股票投资策略，他们总是不厌其烦地说：嘿，你还年轻，可以在股票上再冒险一点儿，迟早有一天股价会上涨，到那时，卖出股票就会让你大赚一笔。如果不支付股息的话，即便是在未来，这听起来也有点儿“庞氏骗局”的嫌疑。在买进此类股票时，没有人会期待因持有股票而得到报酬，他们之所以愿意买入这些股票，就是期待着随后有人愿意出更高的价格。这就是所谓的“博傻理论”。

不妨想想那些在2000年曾被华尔街神话迷惑的投资者，他们把大把大把的钞票换成不支付股息的股票，以期能在2012年换回更多的现金，然后再用这笔意外之财投资债券或大额存单，凭借7%的利息足以让他们衣食无忧。但他们的如意算盘还是落空了，不仅幻想中的股票收益成为泡影，而且到了现在，大额存单的利率也几乎变成了零，甚至要保全债券3%的回报率也要承担巨大的利率风险。今天，这些人依旧被蒙在鼓里，他们还没有等来更愚蠢的人为这些股票出更高的价格，而且即便能找到几个这样的傻瓜，他们也未必有钱购买股票。眼下，他们唯一的选择就是推迟退休，甚至永远不得闲，还要期待奇迹的发生——这显然不是他们与股票经纪人签约时能想到的。

另一方面，派息股票则是名副其实的投资，因为它们会让你因持有股票而得到回报。即便你眼下还不需要收入，股息也是好东西，因为你至少可以用这笔收入进行再投资。因此，即使在股价停滞不前时，派息股票也会让你的组合持续增值。于是，一旦到了退休年龄，你就可以股息为生，或许根本就不必动用本金。

流动性与稳定的投资

大多数人都不把债券当作投资，因为他们习惯于把投机与投资混为一谈。债券可以在投资组合中扮演更有价值的角色。但是，你还是不应该因为某些绅士偏爱债券，就可以自欺欺人地认为债券是安全的。

在通常的经济环境中，国库券或是蓝筹股公司债券代表着投资的安全标准：它可以为投资者带来一点儿利息，而且几乎无须承担风险。但是在未来20年里，对我们的财富造成最大威胁的可能是失控的通货膨胀与高企的利率。因此，如按真实利率考量，今天买进的低息长期债券不仅可能让你在未来一无所获，甚至可能赔本。

首先，随着收益率的上涨，债券价格会下跌。债券的到期时间越长，债券价格下跌得越多。当然，如果你持有的债券到期，最终还是可以收回本金（这还要假设债务人不会违约），但是在30年之后，在通货膨胀不断侵蚀购买力的同时，这笔债券投资的真实利率就会成为负数。不过，如果你需要在债券到期之前卖出，即便是按名义利率考量，你也将损失惨重。

当然，债券的最大风险在于债券标价货币本身的价值。如果不看好美元，你肯定就不会选择以美元标价的债券，这种债券只是代表未来收回一定金额美元的收据，最糟糕的事情莫过于以未来的1美元偿还今天的1美元。因此，对于债券，我更喜欢期限较短、非美元计价的债券。在利率上调且短期债券到期时，我们可以立即把本金转到收益率较高的其他票据。如果利率上涨幅度足够大，我们就可以延长替换债券的到期期限，从而将投资锁定于这种收益率较高的债券。

短期债券还会带来一个额外的好处：它具有较低的价格波动性和较高的流动性。实际上，在很多情况下，投资者根本不必抛出未到期债券，因为持有到期不会带来任何成本。此外，如赶上股市大跌或贵金属价格大幅下降，持有短期债券就相当于你持有了一笔储备资金，只需赎回债券，就可以抓住时机买到便宜货。

投资外国债券略难于购买美国债券，因此需通过有从事此类交易资格的经纪人。直接投资外国债券通常需要大量资金，尤其

是以分散化投资为目标购买外国债券时，资金的需求量更大。对某些人而言，共同基金才是实现多样化投资的手段。如购买共同基金，首先要保证该基金不以美元为保值货币，拥有适当的货币成分且其组合具有较短期限。

另一类具有抗通货膨胀品质的债券是可转换债券，这种债券允许持有者按预先确定的转换价格将债券转换为普通股。但是要享受这种权利，就需要付出一定的代价，而这种代价通常表现为利息的减少。不过，只要能买到合适的股票，潜在的未来收益足以弥补现在付出的利息成本。如果遭遇严重通货膨胀，你就可以把债券转换为股票，并以股票的高股息取代债券的低固定收益。原因很简单，在通货膨胀背景下，公司可以提高产品或服务的价格，并以提高股息形式将高价格产生的收益传递给股东。但债券的利息则是固定的，因此，当本金到期时，无论是本金还是利息都会因通货膨胀而贬值。于是，在通货膨胀环境中，财富将从债券持有者转移到股票持有者。可转换的特征则允许债券持有者在看清形势后及时加入胜利者的队伍，而不是眼巴巴地看着自己口袋里的钱被拿走。

我认为，投资者应尽量避免购买TIPS。对于这些由美国财政部发行的债券，利息和本金的偿付采取以CPI为基础进行调整的做法。然而，如前所述，这种出自政府之手的指数在总体上低估了通货膨胀的真实水平，这就让TIPS成为吸金者的诱饵，这无异于印证了“让狐狸看鸡窝”那句谚语。此外，税收效应的负面影响也会减少投资的最终收益率。

当然，维持流动性最显而易见的手段就是持有现金。不过，避免以美元计价债券的观点同样适用于现金。在持有美元时，尽管可以维持其名义价值，但却会丧失现金的购买力，只能导致持有人越来越贫困。我认为，现在预言美元贬值比在2006年唱衰房市容易得多。

因此，我会选择持有外币。瑞士法郎一直是我的首选对象，我同样偏爱的还有澳元。政局会影响币值，这是投资者需要随时关注的，但我还是习惯于寻找值得持有的外币，这倒不是出于货

币投机的缘故，而是为了维持财富的安全性和流动性。

持有现金的主要原因就是它随时可以转化为可用的购买力。首先，任何人都会遇到这样那样的紧急情况：可能会失业，或是遭遇车祸。但是从投资角度看，只要手里有现金，你就可以在投资市场上抓住转瞬即逝的好时机。

人们往往会在迫不得已的情况下出售资产，比如房产、股票或债券，或许这些资产主要是靠借款购置的，而且债务即将到期，或许资产价格出现剧烈震荡。在2008年年底和2009年年初的信贷危机和投机性房地产泡沫破裂时，这样的情形随处可见。这些陷入困境、走投无路的资产甩卖者把便宜货摆在你面前，这很可能是一笔非常划算的买卖，不仅因为此时的卖家不得不出售资产，还因为其他潜在买家往往会因价格大跌而退避三舍。正如巴菲特所言，当所有人都惊恐万分时，你一定要贪得无厌。如果手头缺少现金，就有可能让你变成那些在时机不宜时草率抛售资产的人，当你倒霉时，就是给别人创造了机会。持有流动性可以让你远离这样的困境。

黄金

如果在2000年年初买入黄金，你的投资升值幅度早已超过550%。如果你买进的是标准普尔500指数，这笔投资则会贬值20%。换句话说，等额黄金投资的价值接近标准普尔500指数投资的7倍。在过去的10年里，黄金的收益能力已让股票市场毫无吸引力。

这只是一种表象。我并不认为黄金真的能取代股票，只是将黄金的投资价值与美元、欧元和日元相比较而言。换一种说法，我是在比较实际货币（黄金）和法定货币（通货）。

还记得我们在第五章对货币的讨论吧？货币是一种价值储备。我们同样应该把黄金看作价值储备。那么到底谁更适于成为价值储备呢，是纸质通货还是黄金？看看数据，问题就一清二楚了（10年前持有相同金额的黄金和美元，现在黄金价值是美元的6倍）。

这一点儿也不奇怪。你希望用什么保存价值呢？零成本印制的纸币，或是只需美联储官员在计算机键盘上敲击一下便可凭空创造的货币，还是必须花费大量成本在造币厂铸造出来的稀有金属呢？

大多数投资专业人士都会用1980年的故事不遗余力地说服你，持有黄金绝对不是好选择。他们会告诉你，假如你在1980年购买价值800美元的黄金，并一直按通货膨胀率进行调整。实际上，每当黄金价格达到历史新高时，媒体就会将之贬为“名义新高”，然而，同样是这些记者，却从不对道琼斯指数的新高说三道四，实际上，道琼斯指数在2000年已突破15 000点，但通货膨胀调整后的指数却只有11 772.98点。

反对持有黄金的人喜欢把1980年作为基准，不过他们只是在10年牛市期间挑选了一个最高点：此时的黄金价格已从每盎司35美元上涨到超过800美元的历史新高。如果把1970年作为参照期，结果就大不相同了。如果因为与1980年的最高点相比就认为黄金不适合投资，那无异于说，仅凭纳斯达克指数曾在2000年达到5 000点就可以认为股票也不宜投资。的确，如果有个愚蠢至极的人在1980年买入黄金，并持有它度过随后的20年熊市，而同期的道琼斯指数则从700点上涨到11 000点，他注定会赔钱。但把这笔损失归罪于黄金显然有失公允。

投资黄金的关键在于知晓什么时候买进、什么时候把它转换为股票或其他资产。要做到这一点，你就需要了解当前市场处于经济周期的哪个阶段，以及未来基本面因素将如何改变这种周期。我个人认为，当前形势更接近于1970年的市场态势，而不是1980年。我认为，美国经济的基本面正在恶化，而黄金市场的基本面则远优于1980年。

同样有趣的是，这些没有料到股市及房地产市场泡沫的所谓专业人士都深信不疑，他们同样会看到黄金泡沫。实际上，这种黄金泡沫假说自金价触及每盎司500美元大关时已存在。2006年4月26日，每盎司黄金的市场交易价再创历史新高，达到每盎司625美元，当时，我为大卫·莱特曼的脱口秀节目撰写了一篇名

为“贵金属泡沫的十大标志”的文章，毫不留情地戏谑了这种认为黄金即将成为泡沫资产的谬论。如果你想找个笑料让自己开心一下，不妨在网上搜索一下这篇文章。黄金泡沫假说的主要缺陷在于，尽管很多人都在谈论黄金，但很少有人真正购买黄金。泡沫出自行动，而不是语言。要让黄金真正成为泡沫，就需要那些谈论黄金的人真正地购买黄金。事实上，在10年之久的牛市中，无论是机构投资者还是散户投资者，真正持有黄金的人寥寥无几。主流黄金股票的低收益率（PE，即股价/收益比）以及市场对投机性产品的冷漠都表明，在黄金市场上，恐惧远远多于贪婪。这显然不是我们在泡沫中应该看到的情绪。事实是，黄金价格的上涨仅体现为法定货币的贬值，以及对未来市场进一步下挫的预期。同样让我感到非常可笑的是，这些未曾购买过黄金的专业人士居然还一本正经地解释其他人为什么会购买黄金。你肯定会以为，他们或许会问我们中的某个人到底为什么这么做。既然他们坚信不存在通货膨胀，他们猜测投资者必然是因为其他原因而投资黄金。他们最终往往会把问题的答案归结为抵抗不确定性。他们的理论基础在于，既然投资者不看好经济形势，担心政局动荡和股票市场起伏，那么他们购买黄金只能是为了防御这种不确定性。但是，如果一个人坚持购买黄金并且建议他人做相同投资达10年之久，这显然与不确定性毫无关系。实际上，恰恰是某种我坚信不疑的东西才促使我投资黄金。我坚信，中央银行必定会继续贬值其货币。因此，投资者购买黄金的真正理由在于，他们正确地预见到被那些未购买黄金者所忽视的通货膨胀。

除了拥有实物黄金之外，你持有的黄金资产还应包括黄金开采企业的股票。考虑到大多数人对黄金市场持续反弹持怀疑态度，很少有人愿意对黄金开采业股票给出较高的市盈率。其背后的深层次原因在于，投资者认为黄金的高价位是不可持续的。这不仅可以解释黄金价格的下跌，还可以解释黄金开采行业股票收益率的下降。非理性恐慌也为增持黄金造就了绝佳机会。事实上，黄金及贵金属板块的整体表现已成为历史，但这段历史异常重要，因为它为那些错过大部分黄金牛市反弹期的人提供了千载难逢的机会。

今天，这些股票大多不支付高股息，因此投机因素依旧存

在，但可以期待的是，随着金价上扬，它们将完全有能力提高股息支付水平。不过，要找到哪只黄金股票最有潜力显然很复杂。有些股票的风险水平确实高于其他股票，而且很多勘探类股票或许根本就与黄金无关，而只关乎能否找到金矿。因此，要投资此类股票，投资者仍需谨慎。

如果你觉得建立黄金开采类股票组合的难度不亚于建造金字塔，可以选择那些拥有大量已探明储量矿产的大型黄金生产企业的股票为基石。在此基础上，你可以进一步买进中小型黄金制造业企业股票，作为这个金字塔的中间层和顶层。这个金字塔的最顶层则由勘探类公司构成。如果运气足够好的话，你完全可以凭借黑马一鸣惊人，一举击出本垒打。当然，如果全力以赴，你也可以凭借稳健的组合一步一步地以安打赢得比赛。同样，黄金勘探板块也可以帮助你实现风险的分散化，避免投资过于集中导致全军覆没。

如果你不想通过独立研究建立自己的矿业股组合，也可以选择分散化投资的共同基金。尽管依旧需要研究基金，但需要投入的精力毕竟少得多，而且一旦找到自己信任的基金经理，也不需要随时随地监督投资。其中的关键在于了解风险，采取一种符合投资目标的策略。

此外，我的公司还通过澳大利亚柏斯铸币厂证书项目为投资者提供实物黄金。通过该程序，我们的客户可以将实物黄金资产储存在澳大利亚柏斯铸币厂，而且通常不收取任何储存费。黄金储蓄由西澳大利亚政府担保，并通过伦敦劳埃德保险公司提供保险。我认为这是在海外储存稀有金属最安全的方式。我个人认为，它让你不必把全部黄金储存于一处，而把一部分黄金资产存放在另一个国家，这一点尤其重要。某地区发生极端变故，需要你立即撤离，这种情况很常见。在某个地区形势急剧恶化时，携带黄金离开该地区可能非常困难，甚至是非法的。因此，把资产存放在其他国家是一个值得推崇的做法。

有些人或许想直接持有实物金条，那么欧洲太平洋贵金属公司可以帮助他们安全持有黄金，这家公司出售实物金条且可以送

货上门。

我创建这家公司的起因源于很多投资者恶魔般的经历：尽管他们确实在按我的建议购买实物贵金属，却往往要支付过高的价格。这其中的问题在于，严重依赖广告的公司肯定会采取高压式推销手段，这就把广告成本以提高投资品价格的形式转嫁给投资者，从而损害了投资价值。他们之所以这样做，是因为合法金币和金条的销售佣金太低，根本不足以补偿巨额广告开支。

而推荐这些交易商的就是那些最受信赖的投资节目主持人。这是极其微妙的关系：交易商用广告费换取主持人的认同。不过，最终受骗的就是节目观众，他们不得不支付过高的价格。

问题的根本在于，听众信任主持人，在他们看来，主持人在推荐商品时是从听众的利益角度出发的。如果主持人在节目中经常警示美国经济的问题，并推荐以黄金为安全港，那么这种营销策略反而更有效。

虽然说以黄金规避通货膨胀是一个好主意，但是为购买一只“稀有”硬币而支付70%的加价显然是非常不划算的。针对贵金属市场的弊端，我曾写过一篇文章对其进行了更深入的分析，该文可在www.goldscams.com下载。

建立股票组合

建立分散性股票组合包含四个核心要素：国家、货币、板块及个股（顺序不可变）。实际上，这就是投资界所说的“自上而下”式投资法。首先，要确定你认为形势最稳定的国家，这个国家的货币及财政政策应有助于实现经济增长的最大化。其次，确定哪种货币最有可能维持并增加投资价值。

通常，最适合的国家往往拥有最适合的货币，但我们还需牢记：即便一家公司处于你最喜欢的国家，但它的主要收入体现为你最不喜欢的货币。例如，你可能喜欢澳大利亚这个国家，但如果一家澳大利亚公司的主要收入来自英国，而你恰好又不看好英镑，你该怎么办？另外，你或许不喜欢欧洲，而且会因为这个原

因刻意回避德国，但这样做或许就会让你错过一家以中国为市场且收入以人民币计价的优质德国公司。

在确定了你偏好的国家和币种之后，就可以进一步缩小投资范围：根据既定的宏观经济基本面，剔除你认为前景不佳的板块。找到了你最想投资的板块，你就可以着手选择个股了。当然，选股才是整个方法的核心。只要能认识大局，其他部分易如反掌。

跳过次要步骤，直接触及核心步骤的一种简单方法就是购买以你关注的国家、币种和板块为投资目标的交易型开放式指数基金（ETF）或共同基金。不过，这种简易投资策略所需要的调查研究往往超出你的想象，因为名不符实甚至挂羊头卖狗肉的基金不计其数。此外，基金经理大多更关注短期业绩，而非绝对业绩，因此他们往往倾向于随波逐流，忽略价值。但对投资者而言，真正有意义的则是长期绝对收益。如果他们把一只短期业绩绝佳但终会彻底崩盘的股票放在你的组合里，显然会拖累整个组合的绝对业绩。但这样做却有利于你的基金经理，因为他们的酬劳取决于相对业绩，而非绝对业绩。

美元不可缺

谈到崩溃，有一点不能不提。假如你生活在美国，而且花的是美元，那么美元绝对不可或缺的。不要忘记，作为这把椅子的一条腿，美元代表的是流动性。你总要持有一些美元，因为你不知道什么时候就会用到钱，而且不管长期趋势如何，我们都不可能预见到美元将在未来某个时刻有何表现。假如你在美元恰好升值时需要用钱，此时，你肯定希望以美元支付。一般情况下，通过长期持有多元化的一篮子货币，可以让你在任意时刻选择最有价值的币值进行支付。此外，美国人的很多开销，比如抵押贷款的月供、每学期的学费或是汽车保费，更有可能以美元计价，这种可能性至少在短期内非常大。因此，推荐你至少持有可满足6~12个月日常开支的美元，它可以让你平静地生活，而不至于在急需用钱时手忙脚乱。

同样，我在以前的几本书里也曾详细介绍过构造组合的方法。在本章前述部分，我列举了我最喜欢的几个国家或地区，因此，这些国家或地区及其各自的比重就是我们构建投资组合的理想起点。下一个步骤是选择板块。当然，我不知道某个投资者会在什么时候阅读本书，因此，随着具体情况和估值方法的变化，最可取的板块自然也会有所不同。

目前，我比较看好原材料、能源、制造业、化工、农业、基础设施、公用设施和技术等板块，我会尽可能地规避银行业、互联网、居住型房地产或热衷于潮流、市盈率较高却无派息的股票。最后是个股的选择，同样，它依赖于环境和时间的变化。不过，按证券监管法的相关规定，我不能在本书中推荐任何具体的个股。对于我的具体股票投资建议以及有关构建股票组合的投资策略，可通过我个人的证券公司欧洲太平洋资本有限公司获取，投资者可以根据具体情况选择最适合自己的策略。在判断某种基金是否合适之前，请认真阅读招股说明书。

错误不可避免

那么如果美国没有崩溃，又会是怎样的情形呢？如果美元没有崩溃又会如何呢？或者美国的经济依旧稳健？道琼斯指数实现反弹，又该如何应对呢？

即便这些假设成为现实，我的投资策略依旧有效可行。外国股市的趋弱似乎并不是因为美股的走强。道琼斯指数上涨时，外国股票往往会同步跟进。只有在一些国家刻意摆脱与美国经济同步性时，两者才会出现背离。在这种情况下，背离往往表现为外国股票上涨，美股下跌。因此，如果美股在未来一二十年持续攀升，即使你的投资以外国证券为主，也未必一定会赔钱。如近期的美国股市和全球股市反弹得以持续，美元必将贬值。因此，投资外国股票将受益于硬通货的支撑。

纵然美国经济强势反弹，难道你真的以为它会超过亚洲吗？首先，要看经济基础。美国经济的基数实在是太大了，因此，要取得可观的增长率显然绝非易事。其次，再想想债务与储蓄的巨

大反差。

我当然愿意承认，在某个较短时间窗口内，我的投资策略会赔钱，但是假如你不愿接受无法预测的短期震荡，就不可能是真正的投资。你不能每天都盯着股票的涨跌，或是因为不能左右的市场波动而情绪激动、无法自控。

查看股价并不会给你带来什么启发。股票的价格并不代表公司的内在价值。它只能告诉你，如果你在某个既定时刻马上出售，可以收回多少钱。价格的下跌或许只能反映肯定有人在当天抛出这只股票——抛出或许只是为了补充保证金；价格的上涨或许是因为某个人刚刚拿到一笔现金，他在寻找值得持有的股票。或许一家大型共同基金刚刚完成增持或是减持，进而造成股价波动，但这种波动根本就不代表股票实际价值的变化。

我可以非常自信地说，我的投资策略是最有效的长期投资策略。我更有把握的是，即便事实证明我唱空美国经济的观点是一派胡言，你同样可以信赖这种投资策略。对于一个持有外国股票及债券的组合，它的成功并不需要以美国经济必定走向衰退为前提。但假如我的判断正确，且美国经济也确实如我所言不断下滑，那么我的投资策略无疑将发挥最大的效能。

规则已变

假如可以用一个观点总结本章，这个观点就是：以往曾经安全的投资如今已不再安全。

即便是“储蓄”这种最基本的概念也在发生变化。储蓄的标准路径就是把钱放进一个储蓄账户，而这种做法在今天则意味着彻底丧失利息收益，而且这实际上还是以美元尚能维持其价值为前提。尽管这样的赌注在长期内显然不被看好，但是按传统观念，它依旧被视为处理货币最安全的方式。

还记得第五章所述美国证券交易委员会和美国金融业监管局的各种规章制度吗？它们的前提无非是美元币值稳定以及美国经济继续独领风骚。但是，按传统思维被视为最安全的东西在我看

来却是最危险的，而被传统思维视为危险的在我看来却是安全的。归根到底，我想说的是，美联储的愚蠢和鲁莽加上奢侈无度的美国政府让任何投资都变得不再安全。

正如第四章所述，让人无比痛心的是，美国的监管体系不允许我们按照自己喜欢的方式服务客户，“消费者保护法”制度往往是在阻碍消费者赚钱。

这让我回想起自己在2006年参与创建的一家对冲基金，它当时就曾豪赌次贷危机必将爆发。尽管来自欧洲太平洋资本有限公司的几位客户因此赚得盆满钵满，但绝大多数客户因为监管机构限制我们销售相关产品而错失良机。此外，依据《爱国者法案》中反洗钱条款通过的证券监管规定，也让我们在为来自美国的外国账户提供服务时不得不承受高昂的费用。

作为对策，我只能另立门户，创建另一家经营实体，即欧洲太平洋银行。这家离岸银行的经营地点设在加勒比地区的圣文森特和格林纳丁斯，提供各种银行服务及投资服务，其产品范围和深度远超过目前美国客户所享受的业务。除此之外，严格的银行保密法也为维护客户隐私权提供了强有力的保护。

遗憾的是，美国的这些监管制度不仅曾迫使我不得不开办离岸业务，而且阻止我为美国人提供这些增强型服务。欧洲太平洋银行既不为美国公民开立账户，也不为在美外国公民开立账户。但是，如已加入美国国籍的外国公民生活在美国以外，就可以在欧洲太平洋银行开立账户。

在我的离岸型银行中，一个与众不同之处在于，客户可以选择以黄金形式保有储蓄，客户可使用直接与其账户绑定的借记卡提取黄金储蓄。由于我们的借记卡被全球3 000万家零售银行和140万台自动柜员机所接受，这就使得以黄金进行支付与普通借记卡一样便捷。具有讽刺意义的是，早在撰写《美元大崩溃》一书时，我就曾预言银行业迟早有一天将提供这种类型的服务，但没有想到的是，我竟然成为第一个拓荒者，亲手验证了我昔日的预言。

大崩溃为何尚未来临

你或许会说："嘿，彼得，我为什么要把自己的钱托付给你呢？"

我的第一个回答就是，我最早正确地预见到房地产泡沫及其破裂，以及政府对此做出的反应。多年以来，我一直在提醒人们，务必警惕不动产泡沫迟早将会破裂，进而触发信贷危机，并带来自"大萧条"以来最惨重的经济衰退。此外，我还曾提出警告，这场危机将最终导致一轮政府大扩容，进而演化为一场国债危机。无论是这些问题的本身，还是它们的根本诱因，都不幸被我言中了。

但我还是会承认，即便在我的预言全部变为现实之后，有些人采纳了我的投资建议还是赔钱。批评我的人喜欢以此为话柄。正是这些曾口口声声称没有房地产泡沫的人，随后又认为他们可以凭借很多投资者因我的建议而在2008年赔钱这个事实为他们当初的错误辩护。我在投资界的竞争对手尤其嚣张，尽管他们的客户也在2008年损失惨重，但他们对我的抨击丝毫不留情面。最主要的区别就是，他们的客户遭遇亏损是因为他们不知道危机即将来临，而我的"损失"是我明知危机已经降临，但对其他投资者如何应对危机的到来做出了误判。

这些人之所以听我的建议而赔钱，最根本的原因在于美元并没有崩溃，或者应该更贴切地说美元尚未崩溃。我们已经遭遇信贷危机和私人债务危机，但美元及其他货币的形势在2008年年底以后却并未巨变。实际上，美元币值曾在2008年下半年及2009年第一季度强劲反弹。此外，外国股市也和美国股市一样遭遇熊市。但正是因为美元的短期反弹，才导致外国股票的表现在此期间弱于美股。

自此之后，一路下跌的美元让此前的升值化为乌有。实际上，到2011年，美元相对瑞士法郎、澳大利亚元和日元等主要货币的汇率已跌至历史新低。全球股价强势反弹，使得此前遭遇的损失基本得到补偿。但基本趋势没有变，在股市于2008年遭

遇危机之时，客户持有的外国股票也未能幸免于难。

黄金和黄金股票也不例外，它们同样在2008年遭遇滑铁卢。但是，黄金的跌幅远不及标准普尔500指数，而且在2011年9月，黄金便创下每盎司近1 900美元的历史新高。因此，即便你是在2008年每盎司1 000美元的峰值价位上买进黄金（当年晚些时候便大跌至每盎司700美元），现在出手依旧会大赚一笔。当然，如果你能在《美元大崩溃》出版时购入黄金，你的盈利就更可观了，因为当时的价位只有每盎司650美元。

黄金股票当然与黄金同舟共济了。在《美元大崩溃》一书最初面世时，纽约证券交易所的黄金板块指数（交易代码HUI）达到350点。该指数曾在2008年达到高点位520点，随后便一落千丈，2008年年底便大跌71%，这显然比标准普尔500指数57%的跌幅更惨烈。不过，到了2011年9月，HUI指数便暴涨至638点，一举超越2008年的高点23%。在此期间，标准普尔500指数最令人振奋的表现也只不过是比2008年的高位上涨了13%。实际上，在《美元大崩溃》出版之时，标准普尔500指数超过1 400点。而HUI 指数在2011年9月触及当年最高点位时，标准普尔500指数刚刚反弹至1 150点。

因此，在《美元大崩溃》出版后的这段时间里，美股下跌18%，黄金股票则上涨82%，实物黄金的同期涨幅更是高达180%。那些批评《美元大崩溃》一书所含投资建议的人显然忽略了这样一个令人炫目的事实：尽管黄金和黄金股票不是大崩溃形势下的最佳资产，但它们却是帮助我们摆脱危机的最佳资产。

我何以认为下一次危机会更震撼人心呢？毕竟，按照2008年经济大衰退的经验，实施这些投资建议的最好时机应是危机之后，而不是危机之前。随着下一轮危机的爆发，将引爆一场全球股市暴跌，而投资者依旧会像上次那样执迷不悟，大量囤积美元，从而再次为我们提供廉价买进黄金及其他资产的机会，这样的期待是否有可能实现呢？当然是可能的，但我并不想赌这个。我认为，在下一轮危机中，投资者更有可能逃离美元，而非追逐美元。

实际上，我认为美元必将成为下一轮经济大地震的震中。即便是美国财政部也不可能成为美元的避风港。也就是说，我不建议投资者投资任何尚未准备好应对2008年那种危机的外国股票，尽管我认为再次出现类似结果的可能性相对较低。

归根到底，我们无从知晓投资者还会重复多少次2008年的错误。不管怎么说，我已经完全为走出迷雾做好了准备。在2008年那场乱象丛生的风暴中，我曾因为投资者买进黄金和外国股票而拍桌子，但是回头看来才知道那是多么精准的判断啊。那些在迷局中买进的投资者要么错失了丰厚的回报，要么遭受了本可避免的损失。现在，如果遇到这样的机会，我或许会再次拍桌子，但本能告诉我，这样的机会不会再有了。我觉得，下一次唯一能让我拍桌子的就是那些依旧持有美元的投资者。

势在必行的经济脱钩

想想一列火车出现在你的眼前。美国经济与其他国家相辅相成，但美国已不再是发动机，真正的发动机或许是亚洲。实际上，美国或许只是这列火车的最后一节守车。但问题的关键是，世界其他国家依旧选择与美国经济实现耦合。中国依旧采取人民币盯住美元的汇率政策，依旧在购买美国国库券，国外制造商依旧心甘情愿地向美国人赊销商品。

如果你是亚洲人，会怎么做呢？我觉得你很快就会选择与美国脱钩，然后缓缓开走。

很多人认为2008年的事件恰好可以验证我的“退耦理论”是错误的，但我并不这样认为。在我看来，这些事件只能说明与美国脱钩对其他国家来说多么重要。如果我的列车比喻没有错，那么拖着美国这节守车只能放缓全球列车的前进速度。

考虑到亚洲国家承担着全球经济列车的主要负载，它们最有可能首先选择与美国脱钩。它们可能会停止继续购买美国国债，并支撑美元汇率，还可能将市场重心转向本国或其他非美国消费者。

到那时，美国将哑口无言，只能远远看着全球经济列车缓缓开走，将美国扔在后面。随后，美元将不再作为全球储备货币，美国的经济海市蜃楼消失。

我在本书开始便提到过这种可能性，现在，我还会在此重申：我已经为之做好准备的真正的大崩溃尚未到来。《美元大崩溃》一书的副标题不是“如何受益于股市崩溃”或者“如何受益于房地产泡沫的破裂”，而是“如何受益于经济崩溃”。这种崩溃尚未发生。

我的投资策略始终强调如何在美国经济的大崩溃中实现盈利，但是在这种大崩溃完结之前，美国债券和美元将先行崩溃。这与2008年的危机恰恰相反。大崩溃尚未爆发，美元还没有被彻底摒弃，美国政府还能借到廉价资金，但所有这些事实并没有让我犯错。想想，从我最早对不动产泡沫提出警示起，不动产价格到底涨了多少呢？再环顾周边，黄金价格强劲上扬，通货膨胀预期持续发酵，国债规模日益膨胀，美国主权债务连连降级。一切事实都验证了我的命题，我不仅坚信这一趋势会延续下去，而且认为这种趋势势必不断加剧。

对于美国经济，形势并不乐观。你如何做到未雨绸缪呢？首先就是要牢记何时将尘埃落定。美国人注定会越来越穷，全球生活水平的分布将重新洗牌，而这种调整的工具就是汇率。美元必将持续贬值，而其他货币将持续升值。美国以外的其他国家将拥有美国人昔日曾经享有的超强购买力，其中的关键就在于如何识别哪个币种将最终成为美元衰落的最大受益者，哪个国家的生活水平将在美国人日渐贫困时逆势而升。最后即是适当地调整你的投资，抓住财富转移历史中这一重大时刻带来的机会。

穷人在大崩溃环境中的投资之道

对于那些没有钱可用来投资的人而言，他们也不是一无所获，至少他们不会遭受投资损失。但这并不意味着你无须为困境作准备。我的预测是，消费品价格将大幅上涨，而且如果政府以价格控制应对物价上涨，还有可能出现商品短缺现象。因此，现

在大量买进并囤积商品肯定会让你受益匪浅。批量采购不仅有助于节约成本，而且可以在物价上涨之前锁定成本。

如果以此作为穷人的投资策略，还有一个额外的好处：所有收益均免税。例如，如果你在今天买一盒脆玉米片，以备两年后食用，那时，一盒脆玉米片的价格已上涨40%，而且这40%的收益还无须纳税。之所以免税，是因为脆玉米片的升值不属于应税项目。如果政府实行价格控制，节约的不仅是资金，还有时间——无须花时间排队购买脆玉米片。未来的税率肯定更高，因此税收节约成本的效率非常明显。

除了保鲜食品之外，你还可以储存其他很多商品，比如电池和化妆品，而且红酒之类的商品还具有随时间延长而提高品质的特性。你甚至可以储存一些自己不需要的东西，比如香烟，因为你可以用它们换取自己需要的东西。

配备武器并储备充足的子弹也是一个好主意。即便你自己不使用它们，子弹很可能变成一种优质投资。实际上，我在《熊市下的投资之道》一书中即提到过储存子弹的观点，因为弹药价格马上将暴涨，这倒不是因为我曾经预测的经济危机，而是因为奥巴马总统的当选导致枪支持有者担心政府将对储存弹药采取更严格的控制。

美国的未来

20世纪50年代第一次出现“丑陋的美国人”这一说法，这个词源于美国旅游者在国外表现出的傲慢和轻浮。那时，美国人的生活水平是其他任何国家都无法比拟的，有限的政府也实现了自由度和经济增长速度的最大化。其结果是，发达的美国工业提升了美元相对其他币种的汇率，甚至让美国中产阶级也能在国外体会到一种大亨的优越感。美国的大学生可以到欧洲享受每天5美元标准的避暑度假。这给美国人带来了一种高高在上的优越感，而换来的当然就是其他国家对美国人的嫉妒和憎恨。

我提及这段历史的主要目的不是为了追忆那段已经逝去的流金岁月，而是为了说明，这样的经验或将再度发生，只不过彼此

的角色将互换。崩溃的美元将把美国变成世界上最大的打折商店。

然而，即将来到这个折扣店疯狂购物的不只外国旅游者，还有那些富有远见、在美元崩溃之前已摆脱美元的美国人。因此，享受便宜货的人不一定只有来美国旅游的外国人，只要持有这些国家的货币或贵金属，美国人也可以完成自己的精彩购物之旅。

提到投资，最后一点就是要提醒你的家人和朋友。在规划投资时，如果你能在大多数美国人走向破产时依旧财运亨通，那么你最亲近的人也可能与你同舟共济。除非你是一个极端自私的家伙，不希望别人向你借钱，每次晚餐都想逃过埋单，从不和朋友一同度假，否则最好还是让你身边最亲近的人做好同样的准备。这就是说，要帮助他们，引导他们认识问题的本质，更重要的是，告诉他们如何在理财上实现自立，学会保护自己。当然，归根到底还是一句话：师父领进门，修行在个人。不管怎么说，至少不应该让家人和朋友责怪你独守秘籍吧。

总而言之，一场经济变迁已摆在面前。了解它只是一个方面，更重要的是要为之做好准备。

后记

当疾病侵袭健康人的躯体时，身体可以借助某种抗生素抵御病毒的侵入，或是直接杀死病毒。美国亦是如此。

我当然不是在讲政治课，这是血淋淋的现实。面对金融危机和经济衰退，美国政治家和权威官员们的反应首先就是劈头盖脸地咒骂“贪婪的银行家”，慌乱地抓住中国当替罪羊。

但是，只有以普通民众的心态应对这场经济危机，美国才能解决问题。经济上的困窘和焦虑让美国人迸发出了几十年未曾一见的巨大潜力。正如白宫办公室前主任拉姆·伊曼纽尔经常说的那样，危机中蕴含着机遇，要维持美国经济健康运行，就必须寻求变革——也就是我在本书中提到的巨变。

在政治层面，美国刚刚经历了茶党的异军突起，对于小布什和奥巴马政府发起的银行业大规模救助行动，他们最初采取了自由论立场。随着事态发展，茶党开始逐渐摆脱其对政府的财政依赖，纳入了更多的保守派势力。对于小布什领导下的主流共和党的政策，他们早已不抱任何幻想；今天，奥巴马变本加厉的政府干预措施则让他们忍无可忍（尤其是政府对医疗服务的大举进军）。尽管茶党的思想已成功占据美国政坛的主流，但其拥护者始终坚持标新立异的政治立场，始终具有循规蹈矩的共和党人不曾具备的紧迫意识。

随着茶党不断接纳越来越多的社会保守势力及外交政策强硬派，大批自由论者开始搭建自己的政治平台，他们逐渐与自由派势力相互融合，将反对美国海外冒险的自由主义当作共同的敌人。除了兰德·保罗当选肯塔基州参议员以外，就在我创作本书之时，国会议员罗恩·保罗再次参加总统竞选，他的政治立场越来越趋近于自由主义。作为一个彻底的自由主义者，大法官安德鲁·纳波利塔诺居然可以在福克斯新闻频道主持一个气氛轻松、备受欢迎的每日访谈节目，这种事情在几年前绝对是不可想象的。

2011年年底，一批左翼势力年轻人涌上街头，掀起了一场普及面甚广的抗议活动，反对社会经济的不公现象。左右这些年轻人思想的是这样一种观点：美国政府被超级富豪所控制，而这些富豪的财富来自避税、剥削劳动者、向海外转移就业和政府的救助。尽管“占领华尔街”的抗议者来自各行各业，但那个手持标语的孩子无疑是他们的代言人：这个刚刚毕业的大学生根本就没有机会找到一份体面的工作，而且还要偿还六位数的助学贷款。在这些人看来，他们牺牲了与生俱来的基本权利，换来的却是令人窒息的债务压力。尽管他们的愤怒直指资本主义制度，但造就出这些人所抗议的社会状况的恰恰是资本主义的匮乏。美国的右翼政治领袖口口声声地宣扬资本主义，但是在现实中，他们的行为完全是另一套做法，在他们的手里，自由市场的声誉早已体无完肤。

随着美国经济陷入停滞——我坚信这种状况必将延续下去，美国的大选制度同样急需一场彻底的变革。我们完全有理由认为，这些反差强烈、相互撞击的意识形态将不断占领越来越多期待基本变革的普通美国民众的内心世界。

变革的舞台已经建成，美国正在迎接一场新的革命。

谁是下一个主宰者，是杰弗森，还是列宁？

这里的问题是，哪一个革命时代将成为我们的模板，是1776年，还是1917年？换句话说，我们面对的是两种选择：遵循开国者建立的原则，在230年前便开始无所畏惧地尝试资本主义制度与个人自由；重拾布尔什维克主义，以无阶级社会和无产阶级专政推翻几个世纪以来的封建贵族压迫。对此，我只能希冀由历史做出最后的裁决了。

在美国建国后的175年间，美国在繁荣氛围中经历了一场无止境的增长，但这条增长之路并不平坦，期间也经历了无数的曲折与颠簸，曾屡次经历毛骨悚然的恐慌、衰退和萧条，还有无休无止的内战、外战和领土争端，为这个国家平添了诸多动荡和起伏。唯有一路向前的经济大潮从未停息。

进入20世纪，美国已成为世界上最大的工业化经济体。在仅仅几代人的时间里，资本主义和自由市场创造了名副其实的中产阶级，他们所享受的生活是前辈们想象不到的。在这个过程中，美国不仅缔造了形形色色的工业，而且为整个世界提供种类多样、低成本、高质量的商品。美国为现代世界生活方式带来了不计其数的革命性进步：发电、电话、白炽灯、无线电、电冰箱、空调、汽车、飞机……美国以世界上最高的工资创造了无数的奇迹（而且无须任何政府干预）。世界各国的人们都在迫不及待地涌入美国这个财富之地。

对于美国经济的发展历史，也曾有过修正主义的观点。很多左翼理论学者认为，资本主义的优势从未照耀过中产阶级和无产阶级，直至政府与工会组织以强制手段对富人从穷人身上剥削的财富实行重新分配。按照这样的逻辑，在20世纪二三十年代之前，大多数美国人越来越贫困、工作条件持续恶化，而在此之后，高度累进性的税收体制、罗斯福新政带来的福利国家政策以及工会组织势力的强大，将原本只属于强盗式资本家的繁荣变成社会普遍现象。但是，这个假设并未成真。

美国中产阶级的崛起基本与政府干预无关。按通货膨胀调整后的税后不变价格考虑，福特汽车公司工人在1915年的收入（尚无政府或工会组织对工资实施干预）相当于2010年的两倍。工资增长和价格下降的原因在于生产力的提高，而不是因为某些政府或工会组织的强制性法令。当然，中产阶级的繁荣直到20世纪五六十年代才达到巅峰，也并非政府再分配政策使然，这些政策带来的更多是破坏力。

另外，拥有伟大理想、高举公平与正义大旗的俄国十月革命的确开创了人类历史的新纪元。但是，政治精英对学术界的统治、无休无止的5年工业发展规划、声势浩大的异己思想整风运动、为推进生产和效率而展开的社会重建、异己少数民族的大规模安置以及根深蒂固的权力中心，使得国家根本就无心也无力提高人民的生活水平，在某种程度上，甚至让人们感受到一种欧洲中世纪的阴沉氛围。

在走过了70年充满曲折、艰辛和非议的社会道路之后，苏联解体。作为世界上最经久耐用的冲锋枪，米哈伊尔·卡拉什尼科夫在1947年设计制造的“AK-47”成为苏联对现代工业生产最重要的贡献之一，这丝毫不是什么巧合。

挥霍财富，赶走富人

“二战”后的形势让美国成为最大的受益者。美国是世界上唯一没有经过战争洗礼的工业大国，这样的天赐良机让美国制造业在整整一代人的时间里称霸全球。此外，美国还拥有世界最重要的储备货币，这就让美国政府在管理赤字以及负债时居高临下，在财政上享有了不可动摇的主导力。遗憾的是，在随后的60多年时间里，这些优势却一步步地化为乌有。

诚然，以自由市场为基本特征的资本主义为所有人提供了机会，但不可否认的是，有些人还是占得了先机。贡献最多的人，受益也最多。但本能的妒忌再加上少数居心叵测又“德高望重”的学者和唯恐天下不乱的政治家又蠢蠢欲动地搬出财富重新分配论与福利国家论，他们口口声声地声称，这些政策会让雇员和消费者受用无穷，而成本则依赖于向富人征税。

1944年，所得税的边际税率已达到令人瞠目结舌的94%，1946~1963年，这一税率始终徘徊于82%~91%，并最终回落到70%，并一直维持到1980年。尽管当前联邦政府的封顶税率“只有”35%（如考虑医保税，实际的最高税率将达到37.9%，如进一步考虑当时尚未实行的州所得税，最高税率将会更高），但也正是这个事实才促使“占领华尔街”的示威者认为：当前问题的根源就在于这种税收上的变化。在他们看来，20世纪50年代，经济形势之所以令人振奋，贫富差距之所以微不足道，原因就在于对富人征税较多。

这种再分配论有很多缺陷，其中之一就是它遗漏了一段极其重要的历史时期：1913年之前的那段时间，当时，富人根本无须缴纳所得税。19世纪，穷人和中产阶级生活水平的改善速度明显快于20世纪，而其中最重要的变化就是税收、再分配政策和美

联储的出现。

此外，它还忽略了另一个现实：尽管以前的边际税率更低，但自由度较高的税法却为抵减应税收入提供了更大空间。因此，对大多数美国纳税人来说，尽管边际税率较高，但以前的有效税率实际上略低于现在。

另一个深受左派势力推崇的观点是，富人成功的原因就在于中低收入劳动者承担了政府服务的成本。哈佛大学法学教授伊丽莎白·沃伦在2012年美国参议院竞选中的演说让这种观点深得人心，她认为，如果没有公路、学校、基础设施、警察局以及社会安全网等各种各样由纳税人付费的社会体系，富人根本就不可能心无旁骛地积累财富。因此，他们还欠社会一份债，而且只有通过提高税收的形式，他们才能偿还这笔债。

尽管富人在赚取财富时也会通过提供产品、服务和就业机会造福社会，但是把他们的成功归功于政府政策显然是站不住脚的。诚然，通过维护法律尊严、强制居民履行契约以及维护私有产权等方式，政府确实创造了一种有利于资本主义繁荣发展的社会氛围，但这并没有什么特别之处，因为自共和政体创立以来就一向如此，而且政府提供这些服务的成本是非常有限的。大多数富有美国人的财富积累与政府角色的扩大无关，而不是因之而来。

历史才是最有说服力的，它告诉我们，在推行“新政”和“伟大社会”政策之前的美国，创造和积累财富远比此后容易得多。在美国历史上最富有的30个人中（按不变美元价值衡量），只有3个人出生于20世纪，他们是萨姆·沃尔顿、沃伦·巴菲特和比尔·盖茨。而在这3个人中，又只有比尔·盖茨一个人出生于“二战”之后。其他27个人均出生于南北战争时期。实际上，最伟大的美国财富创造史出现于19世纪，那时的美国政府也是历史上规模最小的美国政府。因此，这三个人的财富并非来自于对社会的榨取，而是通过改善其美国同胞的生活，他们让美国人以更高的效率拥有更多石油、铁路和钢铁，而他们为美国民众福祉所带来的改善同样前无古人、后无来者。

进入20世纪，我们以马克思和凯恩斯的理论取代了亚当·斯密和托马斯·杰弗逊的自由企业思想。由于我们至少还保留着强大的企业家精神，至少还拥有真正资本主义精髓的庇护，使得这些思想并没有给美国带来致命性破坏，但它们的影响与日俱增。

无论是罗斯福的“新政”、杜鲁门的“公平施政”、肯尼迪的“新边疆”、还是林登·约翰逊的“伟大社会”，都在让政府一步步地逼近经济轨道的中心。于是，政府债务和政府开支吞噬了经济蛋糕的很大一部分。今天，我们已经走到了一个无法回避的临界点：债务水平已彻底不可维持。尽管美国国力依旧在不断强大，美国的经济远比希腊更坚强、更完整，但我们的痼疾是一样的。人们一直在对美国的未来发出危险警报，我唯一能期待的就是我们还不至于愚蠢麻木到对这些警告视而不见的地步。

今天，我们已经走到一个命运的岔路口，通向未来的两条路都在向我们招手，两条道路都布满了艰辛、崎岖、颠簸与不安。向左转，是一条通往经济地狱的单行线；向右走，是一条走向光明未来的宽广大道。面对不同的道路，我们该作何选择呢？我在本书中阐述的所有观点都在告诉我们：向右走是我们的唯一选择。

附录

美国货币发展简史

美国宪法的基本目标之一就是消除纸质货币。美国宪法的制定者对纸币的邪恶心知肚明，这不仅因为他们曾深入研究过历史，而且因为他们刚刚经历过大陆券带来的灾难性后果——这场灾难的起源是大陆议会在独立战争期间发行的不可赎回的纸币。战争结束之后，大陆券实际上已没有价值，以至于人们开始用“不值一张大陆券”这句话表示“毫无价值”。今天，这句俗语依旧在使用，但它也提醒制宪者：不要让未来的美国人遭遇类似的灾难。

美国宪法在第一条中即对货币条款做出了规定：“各州不得……铸造货币；不得发行信用票据；不得指定金银币以外的物品作为偿还债务的法定货币。”而信用票据就是制宪者所说的纸币。

因此，宪法明确禁止各州印制钞票，或指定以金银币以外的其他任何物品作为支付手段。那联邦政府呢？

宪法第一条第八款授权国会：“铸造货币，调控其价值，厘定外币价值以及制定度量衡的标准。”

由此可见，华盛顿无权发行信用票据，即不能印制纸币，只能按宪法第一条第十款的定义，发行金银币，铸造金银币。因此，即使联邦政府可以铸造金银币以外的其他任何物品，州政府也无权将其作为法定支付手段。

今天，人们已普遍接受铸币应包括印制纸币的观点。但如果宪法的初衷即在于用“铸造”同时指代金银币和纸币，那么在讨论州政府权力时，为什么没有分别提及这两者呢？

在制宪会议上，一项旨在授权联邦政府发行信用票据的提议

最终以9：2的表决结果被彻底否决。

在这个问题上，最终必然要考虑第十修正案：宪法未授予合众国、也未禁止各州行使的权力，分别由各州或由人民保留。

因此，只要是未专门授权给联邦政府的权力，它就不得享有；只要是未被否决的州政府权力，州政府就可以保留。既然联邦政府未被授予印制纸币或确立法定货币的权力，那么它就不应拥有这一权力。

由于各州已被禁止印制纸币和使用金银币以外的其他法定货币，因此，宪法已明文禁止使用纸币。

在《联邦党人文集》第10篇中，被誉为“宪法之父”的詹姆斯·麦迪逊将“对纸币的疯狂”视为一种“居心叵测且有失公允的阴谋”。他还在第44篇中写道：“禁止使用信用票据必然会给所有公民带来快乐，而这种快乐感有赖于他对正义的热爱以及共同繁荣的真正来源。”他还进一步对“纸币的危害性”进行了评述，并指出：“州政府不得随意用纸币代替铸币，以及州政府不仅无权发行纸质通货，而且无权以非金银之物偿还债务。”

早在1827年，最高法院便对此做出裁定。在奥格登诉桑德斯案（Ogden v. Saunders）中，法庭判定，对于“发行信用票据或是以金银币以外其他物品偿还债务”，宪法的意图在于根除纸币。法庭进一步宣称，宪法第一条第八款及第十款所述货币条款“显然应对同一问题、同一对象实行同一政策”。这就促使法庭最初做出裁定，“在法定货币问题上，对各州实施的禁令同样适用于联邦政府”。换句话说，最高法院的原则是禁止发行信用票据或以金银币以外其他物品偿还债务，这不仅适用于州政府，同样适用于联邦政府。

根据宪法的授权，美国国会于1792年通过《铸币法》，将1美元的价值规定为24.75克纯金（金衡制）或371.25克纯银（金衡制），且黄金对白银的官方兑换比率为1：15。《铸币法》还对美国铸币的制造及其成分和外形设计做出了具体规定。换句话说，该法案为货币（金币或银币）的铸造规定了统一的重量标

准，将调整货币价值的权力统一交由国会行使，并由宪法第一条第八款予以授权。

南北战争之前，美国确实严格遵守了宪法的规定。1862年的《法定货币法案》第一次授权发行“绿钞”，作为一种直接负债，美国财政部承担以黄金或白银足额偿付和赎回“绿钞”的义务。

南北战争之后，1862年的《法定货币法案》曾屡次遭遇法律界的挑战，而由此招致的一系列最高法院判例被称为“法定货币案”。第一个是1870年的赫伯恩诉格里斯沃尔德案（Hepburn vs. Griswold），它裁定该法案违宪。在指出“由不可赎回纸币引发的一连串弊端”之后，最高法院最终裁定：“我们必须认为，这种完全依承诺而成立并以具有法定货币性质的美元偿付此前约定债务的法案，对于国会法定权限的履行而言，显然是一种设计欠妥、不易采纳且难以准确考量的手段，因此，该法案不仅有违宪法基本精神，而且也是被宪法所禁止的。”

因此，尽管“绿钞”是可赎回美元，即代表一定数量的黄金或白银，但最高法院依旧认为它是违宪的。

1871年，在经过5：4近乎平手的表决之后，最高法院通过诺克斯诉李案（Knox vs. Lee）一举推翻赫伯恩诉格里斯沃尔德案的裁定，认定1862年的《法定货币法案》符合宪法规定。但是必须指出的是，在做出这一裁决的过程中，法庭并没有考虑宪法规定的货币条款。实际上，法庭也承认国会无权发行“绿钞”。相反，最高法院充分考虑了当时的极端环境，并据此裁定，仅在必要且有利于拯救联邦的情况下，《法定货币法案》才是符合宪法的。

当时的美国正深陷南北战争的水深火热之中。代表多数派立场的大法官威廉·斯特朗明确指出：

> 税收甚至还不足以偿付现有债务的利息，而所得税带来的额外收入也遥遥无期。实施《法定货币法案》的紧迫性是

显而易见、刻不容缓的。军费尚无来源，仅拖欠前线战场将士的军饷就已高达数百万美元。陆军及海军的军需缺口超过5 000万美元，目前，每天的军费开支已超过100万美元。无论是私人拥有的铸币，还是存放于银行机构的铸币，即使将整个国家的铸币全部交给财政部，也不足以满足政府三个月的需求。我们无从获得国外资金援助，而且贸易和实业也趋于瘫痪，这不仅危及政府的生存能力，也让仅存的国家信用危在旦夕。

正是在这样的时刻、在这样的环境中，才要求国会采取新的手段维持陆军与海军实力，确保满足国家对货币的需求，归根到底，必须维护据宪法而创建的国家得以生存。而《法定货币法案》也正是在这个时刻、在如此紧迫的情况下通过的。现在，如果说再无其他手段可以满足财政部的绝对需求，再无其他手段可拯救政府和宪法免遭灭顶之灾，唯有《法定货币法案》可以做到，那么任何人都可以大声疾呼：国会必须摆脱权限范围的束缚。

于是，最高法院裁定，在面对南北战争这样的紧急情况时，当国家和宪法的生死存亡已命悬一线时，政府可以暂时发行可用黄金或白银偿付的纸质票据。但即便是在这样的极端情况下，依旧有四位大法官认为《法定货币法案》是违宪的！

对于联邦政府在和平时期享有的货币权限，最高法院的原则是毋庸置疑的。它规定："不得试图通过《法定货币法案》将纸币作为价值的标准。纸币合法性的基础既不是铸币法，也非有关货币价值的其他任何规定；我们也未认定国会拥有发行无价值货币的权力。相反，我们认为，国会有权规定，政府承诺支付的暂时性货币在价值上应等于按铸币法确定的代表性价值或是其一定的倍数。"法庭又进一步规定，"这种权力完全有别于货币铸造权及其价值调整权……不得试图以没有价值之物铸造货币，比如皮革、象牙或贝壳。它是一种对国家信用的保证。它是政府为偿付美元而做出的担保，而不是为了确立美元发行权。货币的价值标准没有变化。"

因此，在推翻赫伯恩诉格里斯沃尔德案的过程中，最高法院认定，在战时紧急状态，国会可以发行纸质票据，但前提是最终必须以合法货币（即黄金或白银）偿付。即便如此，目前的下级法庭依旧经常引用诺克斯诉李案的结论，而且它还成为国会维护现代“联邦储备券”合宪性的基础。但是，联邦储备券与“绿钞”毫无共同之处，它不是合众国的负债，而只是联邦储备委员会的负债；它是在和平时期发行的且不可赎回。联邦储备券是违宪的，因为联邦政府支持其存在的条件即证明了这一点！

最高法院的另一个判例同样成为政府维护联邦储备券合宪性的基础，这就是朱力亚德诉格里曼案（Juilliard vs. Greenman）。但是，这个发生于1884年的案例根本就无力维护联邦储备券的合宪性。最高法院裁定：“对于合众国在战时状态发行的票据，其合法性源于国会将其宣布为法定货币，当时的目的是用于支付对私营部门的债务，但在随后和平时期又以财政部持有的金币予以赎回和偿付，之后，又根据1878年《布兰德–埃利森法案》再度发行。鉴于此，按照针对美国宪法的相关判例，这些票据能否成为偿付上述债务的法定货币，是朱力亚德诉格里曼案中唯一需要考虑的问题，而控辩双方对这个问题的回答也是法庭最终裁决的依据。”

那么合众国在战时发行并在和平时期以黄金赎回并偿付的票据与联邦储备券又有何联系呢？答案是，两者毫无关系。

尤其值得回味的是大法官斯蒂夫·菲尔德对各种意见做出的评论。在引用班克罗夫特的《美国史》中有关宪法创建的部分时，菲尔德写道：“当制宪会议提出禁止州政府的货币权时，史学家指出，‘各州不得指定以金银币之外的其他任何法定货币作为支付手段’条款获得一致通过，没有一个州提出异议。他又进一步提到，‘据此，出于对宪法的正确解释和严格遵守，宪法永久性地禁止纸币，无论是几个州还是合众国发行的纸币，概莫能外’。”

另外，菲尔德又继续引用了著名宪法权威人士丹尼尔·韦伯斯特的观点，在担任美国参议员时，韦伯斯特曾说：“宪法明确

禁止各州以金银以外的法定货币偿付债务；此外，尽管没有明令禁止适用于国会，但由于国会未获此授权，其仅限于铸币和调整外币价值，因此，国会显然无权以纸币或其他物品取代铸币用于偿债和履行契约。”

尽管宪法和最高法院均对此做出明确定义，但国会还是在1878年开始发行“银元券”，并在1882年开始发行“黄金券”。作为美国财政部的直接负债，对于和平时期发行的证券，首先需要将以黄金或白银计价的一定数量美元提前存入美国财政部，并依持有者的要求予以偿付为前提。这些票据本身的初衷不是作为法定货币，而只是偿付法定货币的承诺。黄金券最终获得法定货币身份已经是1920年了，而银元券获得法定货币身份的时间则是1933年。

与此同时，国会在1913年通过《联邦储备法》，根据该法案，美联储开始按黄金券与银元券的流通总量发行自己的票据。

按其原始形态，联邦储备券并不是作为合法货币，只是可凭借合法货币（即美国财政部发行的黄金券及银元券）予以赎回的票据。票据本身就包含一种承诺：只要持有者提出请求，即可用一定数量黄金形式的美元赎回。随后，美国财政部又进一步声称，可根据请求以黄金赎回这些票据，或是由任何一家联邦储备银行以黄金或合法货币赎回。

因此，虽然联邦储备券也会在票面上印有“10美元”的字样，但却从未有人声称票据本身就等于10美元，它只是承诺可以向票据持有者支付10美元，这也是联邦储备券被称为“票据”而不是“货币”的原因。一张票据就是支付一定数量美元的承诺。比如，对于一张印有“10美元”的联邦储备券，联邦储备银行就要承诺支付10美元。票据只是这个承诺的证据。

1934年颁布的《黄金储备法》开始禁止美国居民私人持有黄金，财政部也停止发行黄金券，并取消对联邦储备券实行以黄金赎回的条款。新的条款称：“本票据为偿付各种公共及私人债务的法定货币，且可在美国财政部或任何一家联邦储备银行以合法货币予以赎回。”因此，票据依旧是一种可根据持有者请求支

付一定数量美元的承诺。

这种新的表达方式包含了两个重要变化。首先，此时的联邦储备券已被公开宣称为法定货币。其次，联邦储备券依旧可以用合法货币赎回，这意味着票据本身不是合法货币。由于此时已不允许美国公民持有黄金，所以对联邦储备券的美国持有者来说，唯一可用来支付的合法货币就是银币或银元券。当然，对外国持有者依旧可采用黄金予以支付。

《黄金储备法》导致最高法院迎来了一大批以废除合约黄金条款为内容的判例。比如，合众国诉银行家信托公司案（United States vs. Bankers Trust Co.）、诺兹诉合众国案（Nortz vs. United States）以及佩里诉合众国案（Perry vs. United States）都是在1935年2月18日做出裁决的。最高法院在表决中仅以5：4的微弱优势做出有利于联邦政府的裁定。于是，所有已签署的黄金条款均被判为无效，且禁止在未来契约中采用此类条款，直到国会在1977年颁布的另一项法案恢复此权利。对黄金持有权本身的法律限制则在1974年被废除。

支持胜诉方的首席大法官查尔斯·埃文斯·休斯大量引用了朱力亚德诉格里曼案及诺克斯诉李案的裁定，但在他的言辞中充满了颠倒是非、断章取义甚至是信口雌黄，自相矛盾之处比比皆是。让人感觉休斯从未读过这些判例的裁定，而只是妄加评论，以造成一种假象：他的裁决不乏先例。

休斯的理由和逻辑只能说明他根本就不理解宪法，以至于我很难相信该案例的判决代表了最高法院的忠实判断。让我感到最不屑一顾的是，他的这些言辞目的性极强，那就是为罗斯福篡改联邦政府权力的明显违宪行为强词夺理、编造借口。

例如，在引用诺克斯诉李案时，休斯写道："国会建立货币体系的权力曾出现过种种纷争，最高法院也曾多次裁定，国会有权以财政部票据作为法定货币，不仅可以用它偿付以前签署的债务，还可用于支付此后约定的债务，而不考虑这种权力的运用到底是在战时状态还是和平时期。但是现在，既无必要回顾这段历史，也无必要调查最高法院做出这些裁定所依赖的事实。"

首先，不管是宪法还是诺克斯诉李案，都未曾提及任何有关国会建立货币体系之事。涉及货币，国会唯一遵守宪法的权力就是铸造货币，并调控其价值。其次，对诺克斯诉李案所述国会在战时紧急状态下的权力，以及与和平时期相关的常规性权力，休斯的理解都是错误的。

在引用朱力亚德诉格里曼案时，休斯再次犯下了相同的错误。他写道："涉及收入、金融及货币的一切国家权力均源自宪法授权，其中包括设立税收和征税、借款、监管美国与其他国家以及各州之间的贸易、铸造货币、厘定本币及外币价值和制定重量及度量衡标准等权力，并将'制定一切必要且恰当的法律以实施本宪法'这一附加性的明示权力列入国会的具体权力。"

请记住，在朱力亚德诉格里曼案中，法庭明确裁定，它所阐述的唯一问题是，对于依据战时应急权力发行并以黄金赎回的纸质票据在赎回后能否在和平时期再次发行。在该案例的裁决中，不存在任何支持最高法院关于本案裁决的因素。但是，在历史中，政府在战时篡夺权力、在战争结束后拒绝交出权力的例子举不胜举。从这一点出发，我们完全可以认为，自独立战争以来，美国人已经输掉了每一场战争，因为每一次战争都带来了政府权力的扩大和个人自由的减少。

另一位大法官詹姆斯·克拉克·麦克雷诺兹的立场与此尖锐对立，他认为："本案中受到质疑的法律一旦诉诸实践，必将导致私人产权被没收以及国家债务被否认。对于这些刚刚做出的裁决，它们所隐含的暗示性结论是不可能的；任何观点都必须考虑具体环境。自甘堕落、任凭形势随波逐流或是面对风险逃避责任……这无异于放弃本应履行的义务。而否认和剥夺公民的自主权只会让一个公正的人无比愤怒；现在，却要让我们证明宪法允许政府这样做。但宪法从未赋予政府拥有这样的权力，而且我们也不可能完全相信目光长远的制宪者，他们曾全力以赴，希冀建立公正，维护自由，而背后的本意却在于，让未来政府有权放弃本属于自己的义务，亲手摧毁他们曾竭力维护的权利。尽管宪法不允许他们采取这种行为，但现实中缺少促使他们恪守宪章的成文法。"

他以如下这段措辞极端严厉的评价总结了自己的观点："履约诚信的丧失将给我们带来无尽的羞辱；即将到来的法律和道义纠纷将无比恐怖。"

1963年，联邦储备券的赎回条款被彻底取消，取而代之的说明言简意赅："联邦储备券为偿付一切公共及私人债务的法定货币。"同样被取消的还有支付一定数量美元的承诺，代之以"本票据仅用于指代美元数量"。

到此为止，一切美国通货都变成法令，它与"绿钞"、黄金券或银元券以及依法发行的联邦储备券几乎毫无关联，它几乎与宪法明文禁止的"大陆券"毫无区别。

在技术角度，联邦储备券并未取得任何官方的名称。显而易见，它们不等于美元。尽管联邦储备券曾一度包含着支付美元的承诺，但是现在它们只是被印上"美元"而已。美元依旧按1972年《铸币法案》被定义为特定重量的黄金或白银。仅仅在联邦储备券表面印上"美元"并不等于把一张纸变成黄金或白银，唯有票面上头像下面印制的"华盛顿"可以告诉我们这个人是美国的国父，

事实上，联邦储备券甚至不是票据。票据必须包含支付一定数量美元的承诺，但联邦储备券从未承诺支付任何东西，因此它们也不是票据。但是，把它们装扮成法定货币的模样，则让它们成为真正的伪币。在《最大的骗局：政府是怎样欺骗你的》（The Biggest Con: How the Government Is Fleecing You）一书中，我父亲将它们称为"绿宝贝"（Greenies）。

1965年，国会将白银也踢出铸币范围。1965年之前，10美分、25美分和50美分的硬币均含有90%的白银（联邦政府早在1935年既不再用白银制造美元）。在1965年，10美分和25美分的硬币开始不再含有白银，50美分硬币中的白银含量也减至40%，并一直延续到1970年，随后，50美分硬币也不再含有白银。实际上，为了让新硬币在外观上与老硬币一致，联邦政府决定以镀锌表面取代镀铜表面，这就让这些硬币变成名副其实的伪币。因此，目前美国流通中的所有硬币和通货在本质上都是伪

币。

1971年，尼克松彻底割断联邦储备券与黄金之间的最后一点儿联系。1971年以后，即便是外国人也不能凭借持有的联邦储备券兑换合法的美元，即黄金或白银。在带领我们彻底摆脱金本位之时，尼克松声称，这种割离只是暂时性的。这样的告慰或许有助于安抚货币市场，因为永久终止黄金支付极有可能招致更剧烈的反应。然而，时至今日，这个暂时性政策已执行了超过40年。

具有讽刺意义的是，尼克松将此称为暂时性政策的谎言或将不幸成为事实，只不过恢复金本位的条件不是尼克松或那个时代人所能想象的。有朝一日，我们或许会再度恢复金本位，但这肯定不会是出于政策选择，而是经济大崩溃使之成为别无选择的选择，而这场经济灾难的导火索便是尼克松的决定。

致谢

本书的面世归功于很多人的辛勤劳动和奉献。

首先，我要感谢圣马丁出版公司的专业团队：萨利·理查森、乔治·维特、马修·谢尔以及乔·雷纳尔迪，他们凭借敏锐的目光认识到本书的重要性，并以高超的专业技能和令人敬佩的工作激情完成了本书的出版工作。同样，我还要再次感谢我的弟弟安德鲁·J·希夫，作为欧洲太平洋资本有限公司的重要成员之一，他的营销功底让我的观点为市场所认知。最后，我还要感谢蒂姆·卡尼，他在写作和成稿过程中始终不厌其烦地提供建议和帮助，当然还有我的代理人莱恩·松贝格，她的专业能力和编辑技巧使我受益匪浅。

权威评价

美国的政治领袖们真应该好好拜读一下彼得在2007年写的《美元大崩溃》，这样他们就不会再绞尽脑汁地四处借款，不计后果地印刷美元，或是义无反顾地救助落难企业、刺激经济。今天，他们和所有美国人一样，不得不对《国家为什么会崩溃》这本书肃然起敬。彼得·希夫深谙市场规律，深知政府涉足市场带来的后果。当心了，美国。

加里·约翰逊

新墨西哥州前州长，美国总统候选人

美国经济在螺旋式下滑中度过了四年时间，这一切都在彼得·希夫的预料中，尽管这绝不是他愿意看到的，但现实就是如此残酷。不断贬值的货币，持续上涨的税率，还有脱缰野马一般的债务，拉开了一场经济大灾难的序幕。我们真希望奥巴马能早日看到这本书。

史蒂芬·摩尔

著名经济学家，福克斯新闻频道评论员

尽管很多人有充分的理由认为高税率就是当前经济萎靡不振的罪魁祸首，但彼得·希夫凭借独特的视角关注到盲目的政府开支和债务才是十恶不赦的祸根。就在我们抓住联邦政府这个肆无忌惮的怪兽却又无计可施时，本书无疑将成为保守派强调财政约束和市场化机制的有力武器。

格罗弗·诺奎斯特

美国人民税制改革组织主席

彼得·希夫是极少数预言到2008年经济与金融危机的权威人

士之一。在这本通俗易懂却充满震撼力的书中，他又以极富说服力的剖析告诉我们，全世界已经不再信任美元，并且开始对美国偿还债务的能力丧失信心。我赞同他的看法，随着这一天的真正到来，“我们将面临全面的崩溃”。

麦嘉华

《股市荣枯及末日报告》的出版人

如果你不想在未来10年不知所措，那就一定要关注彼得的动向，不管对错，都会让你受益无穷。

吉姆·罗杰斯

投资家，著有畅销书《给宝贝女儿的12封信》和《投资骑士》

彼得·希夫曾经对美国政府一手缔造的房地产泡沫敲响警钟，并对它不可避免的破裂做出了预言。但他依旧被主流经济学界所忽略，甚至遭到媒体的嘲讽。在《国家为什么会崩溃》一书中，他再次语出惊人，告诉世人：与更加险恶的未来相比，2008年金融危机几乎无足挂齿。这次又被彼得·希夫不幸言中，我真希望有更多人听听他的声音。

罗恩·保罗

得克萨斯州众议员，曾三次成为美国总统候选人

在新书《国家为什么会崩溃》中，彼得·希夫依旧直言不讳，依旧言辞犀利，这也让他在我主持的福克斯新闻频道的节目中成为最受欢迎的嘉宾。但真正让观众信服的不仅是他的言辞，还有他言必行的一贯作风。不同于某些站在投机者角度探讨经济的财经作家，彼得从不像学术界那样在自己的象牙塔里纸上谈兵，也不像既得利益者那样固守自己的一亩三分地。相反，他是名副其实的商界勇士，在政府的重重税负和监管政策下，他依然每天都在为了成功而奋斗。

麦克·霍克比

《霍克比谈话》节目主持人，阿肯色州前州长、美国总统候选人

在《国家为什么会崩溃》一书中，无所畏惧的彼得·希夫再次掀起波澜，随着当前形势自2008年危机以来持续发酵，他以坚定而充分的观点驳斥了中央计划制的经济模式和以债务融资为基础的消费观。在书中，他阐述了不受约束的自由选择如何创造繁荣，以及终结美联储、废除美国国家税务局和回归金本位货币制度将如何驯服联邦政府这个放荡不羁的野兽，这些一针见血、大胆而又令人叹服的观点都是我闻所未闻的。他甚至为个人在这个极端时期如何摆脱愚蠢的政府而走向繁荣出谋划策。尽管话题严肃，但简单明了的语言却让读者有一种如沐春风之感。

安德鲁·纳波利塔诺大法官

福克斯新闻频道资深法律分析师

彼得·希夫是一个有独创精神的思想者、一个有着令人惊叹的观察力和令人敬佩的忠诚感的勇者，而且从很多角度看，他还是一个真正的天才。我知道，出于对自身利益的维护，你可能会反对这个人，但他的确是当下金融界为数不多值得关注的人，更是我愿意与之交流的屈指可数的人之一。耐心看一看这本书，你将有所收获。

本·斯坦

知名作家、演员以及政治经济评论人

彼得·希夫认为，美联储的泡沫制造机正在摧毁美国经济，毫无疑问，他是正确的。零利率与量化宽松正在压榨节俭持家者的最后一分血汗钱，让毫无责任感的投机者受益，让华盛顿的政治家可以肆无忌惮地发行债券。每个关心美国未来的公民都应该看看这本书。

戴维·斯托克曼

里根执政时期的白宫预算管理局局长